

**А.А. Кахро
Е.С. Грузневич
О.М. Андриянова**

**ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ
(ПРЕДПРИЯТИЯ)**

Конспект лекций

*В двух частях
Часть I*

**Витебск
2017**

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Учреждение образования
«Витебский государственный технологический университет»

А.А. Кахро
Е.С. Грузневич
О.М. Андриянова

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Конспект лекций

для студентов специальности

1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии»

В двух частях

Часть I

Витебск
2017

УДК 658 (075.8)
ББК 65.29
К 30

Рецензенты :

доцент кафедры экономики и менеджмента Витебского филиала
УО ФПБ «МИТСО», к.э.н. Иванов В.И.;
директор ОАО «Знамя индустриализации» Шамшура А.В.

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом УО
«ВГТУ», протокол № 8 от 26.10.2016.

Кахро, А. А.

К 30

Экономика организации (предприятия) : конспект лекций. В 2 ч.
Ч. I / А. А. Кахро, Е. С. Грузневич, О. М. Андриянова. – Витебск : УО
«ВГТУ», 2017. – 259 с.

ISBN 978-985-481-491-9 (Т.1)
ISBN 978-985-481-488-9

Курс лекций раскрывает основные темы дисциплины в соответствии с учебной программой курса «Экономика организации (предприятия)» и включает такие проблемные вопросы, как промышленная политика, организация в системе национальной экономики, организационно-правовые формы организации, жизненный цикл организации, экономическая среда функционирования организации, государственное регулирование экономики, формы общественной организации производства, ресурсы организации, систему планирования, оплату труда.

УДК 658 (075.8)
ББК 65.29

ISBN 978-985-481-491-9 (Т.1)
ISBN 978-985-481-488-9

© УО «ВГТУ», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

1 Введение в дисциплину «Экономика организации (предприятия)»	6
1.1 Экономика организации (предприятия) как самостоятельная область знаний	6
1.2 Цели, задачи и предмет дисциплины «Экономика организации (предприятия)»	7
1.3 Содержание производственного процесса	9
1.4 Обоснование экономических решений	11
1.5 Государство и рынок. Промышленная политика	15
2 Организация (предприятие) в системе национальной экономики Республики Беларусь	27
2.1 Структура национальной экономики	27
2.2 Показатели, характеризующие структуру национальной экономики	33
2.3 Факторы, определяющие структуру национальной экономики	36
3 Организация (предприятие) как субъект хозяйствования	38
3.1 Характерные черты и признаки организации (предприятия)	38
3.2 Классификация организаций (предприятий)	43
3.3 Этапы создания организации	44
3.4 Жизненный цикл организации: создание, реорганизация, реструктуризация, санация, банкротство и ликвидация	50
4 Организационно-правовые формы организации (предприятия)	53
4.1 Сущность организационно-правовых форм организаций	53
4.2 Хозяйственные товарищества и общества	54
4.2.1 Полное товарищество	55
4.2.2 Коммандитное товарищество	56
4.2.3 Общество с ограниченной ответственностью	56
4.2.4 Общество с дополнительной ответственностью	57
4.2.5 Акционерное общество	58
4.3 Производственные кооперативы	60
4.4 Унитарные предприятия	61
4.5 Интеграционные формы предпринимательства	62
5 Создание и жизненный цикл организации (предприятия)	68
5.1 Создание организации. Выбор места расположения организации	68
5.2 Состав и содержание работ, выполняемых в процессе создания организации	70
5.3 Государственная регистрация и организационное оформление организации	72
5.4 Жизненный цикл организации	75
5.5 Стратегия развития организации: понятие и подходы к ее формированию	78
5.6 Сравнительная характеристика типов производства	79

6 Экономическая среда функционирования предприятия (организации)	83
6.1 Экономическая среда функционирования организации: сущность, факторы и субъекты	83
6.2 Свойства экономической среды	85
6.3 Факторы, определяющие свойства внешней среды функционирования организации	86
7 Предприятие (организация) как объект государственного регулирования	91
7.1 Понятие и объективная необходимость государственного регулирования экономики	91
7.2 Условия и предпосылки государственного вмешательства в деятельность организаций	92
7.3 Характеристика, принципы и масштабы государственного регулирования	94
7.4 Функции государства в системе государственного регулирования экономики	95
7.5 Формы и методы государственного регулирования	97
8 Формы общественной организации производства	102
8.1 Концентрация производства: сущность, формы и показатели ее уровня	102
8.2 Понятие, формы и показатели специализации	107
8.3 Кооперирование производства	110
8.4 Комбинирование производства: сущность, типичные формы, показатели уровня	112
8.5 Диверсификация производства	114
9 Персонал организации	115
9.1 Понятие персонала организации	115
9.2 Подготовка кадров и повышение их квалификации	118
9.3 Показатели движения персонала организации	119
9.4 Определение потребности в персонале организации	121
10 Производительность труда	123
10.1 Сущность, показатели и методы измерения производительности труда	123
10.2 Экономическое и социальное значение роста производительности труда	127
10.3 Факторы и резервы роста производительности труда	128
11 Основные средства организации	131
11.1 Сущность и значение основных средств, их состав и структура	132
11.2 Виды стоимостных оценок основных средств	134
11.3 Физический и моральный износ основных средств	135
11.4 Амортизация основных средств	139
11.5 Показатели использования основных средств	142
11.6 Пути улучшения использования основных средств	146

организации	
11.7 Определение потребности организации в основных средствах	147
11.8 Лизинг основных средств	149
12 Оборотные средства организации	153
12.1 Понятие, состав и структура оборотных средств организации	153
12.2 Показатели использования оборотных средств, пути ускорения оборачиваемости оборотных средств	158
12.3 Нормирование потребности в оборотных средствах	162
12.4 Источники формирования оборотных средств	166
13 Материальные ресурсы и эффективность их использования	167
13.1 Экономическая сущность материальных ресурсов и их классификация	168
13.2 Показатели использования материальных ресурсов	171
13.3 Определение плановой потребности в материальных ресурсах	178
13.4 Направления повышения эффективности использования материальных ресурсов	180
14 Система планирования деятельности организации	182
14.1 Сущность планирования и его виды	182
14.2 Принципы и методы планирования	188
14.3 Стратегическое планирование	190
14.4 Тактическое планирование	194
14.5 Бизнес-планирование	200
15 Производственная программа организации (предприятия)	205
15.1 Понятие и значение производственной программы организации	205
15.2 Структура и показатели производственной программы организации	208
15.3 Производственная мощность организации	211
15.4 Формирование производственной программы организации	216
16 Оплата труда в экономической среде организации (предприятия)	227
16.1 Сущность и принципы оплаты труда	227
16.2 Основные элементы организации заработной платы тарифного типа	229
16.3 Регулирование оплаты труда	234
16.4 Планирование средств на оплату труда	239
16.5 Основные направления совершенствования организации заработной платы	240
17 Формы и системы оплаты труда	242
17.1 Понятие форм и систем заработной платы	242
17.2 Повременная форма оплаты труда и ее системы	245
17.3 Сдельная форма оплаты труда и ее системы	247
17.4 Условия эффективного применения форм и систем оплаты труда	253
17.5 Зарубежный опыт организации оплаты труда	255

1 ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНУ «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)»

1.1 Экономика организации (предприятия) как самостоятельная область знаний

1.2 Цели, задачи и предмет дисциплины «Экономика организации (предприятия)»

1.3 Содержание производственного процесса

1.4 Обоснование экономических решений

1.5 Государство и рынок. Промышленная политика

1.1 Экономика организации (предприятия) как самостоятельная область знаний

При формировании рыночных отношений организация становится важнейшим элементом рыночной системы, что требует пересмотра форм и методов ведения его деятельности.

Экономика организации (предприятия) – понятие сложное и многогранное, которое, во-первых, является основным звеном развития рыночного хозяйства; во-вторых, сферой деятельности, направленной на удовлетворение растущих потребностей; в-третьих, наукой, изучающей систему экономических отношений по поводу эффективного использования ресурсов, распределения результатов производства, обоснования логики поведения предприятия в рыночных условиях.

Дисциплина «Экономика организации (предприятия)» систематизировано излагает основные положения экономики как науки, рассматривает инструментарий, реализующий эти положения на уровне организации.

Экономика организации (предприятия) – сравнительно молодая научная дисциплина, формирование которой в качестве самостоятельной области знаний относят к началу XX века. Основоположником данной дисциплины, давшим ей название и внесшим значительный вклад в развитие методологии, считается немецкий ученый Е. Шмаленбах (1873–1955). Вместе с тем истоки науки о ведении хозяйства находятся в трудах по счетоводству (XII–XVII вв.), начальном товароведении и купеческих технологиях (XVIII–XIX вв.).

Экономика организации (предприятия) – это наука, изучающая варианты выбора эффективного ведения хозяйства в организации в условиях ограниченных ресурсов с целью удовлетворения потребностей рынка. Экономика учит, что в процессе производства экономически обоснованные решения следует выбирать из ряда альтернативных вариантов, прежде всего с учётом:

- эффективности использования в производстве ограниченных ресурсов (природных, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсов, предпринимательских и управленческих способностей);
- удовлетворения запросов потребителей;
- получения организацией максимальной прибыли.

При этом критериями производства и реализации продукции являются производство конкурентоспособной и рентабельной продукции, получение максимальной прибыли, обеспечение финансово-экономической стабильности организации и расширенного воспроизводства.

1.2. Цели, задачи и предмет дисциплины «Экономика организации (предприятия)»

Экономика организации (предприятия) как наука изучает объективные и частные закономерности экономического состояния и развития организации, конкретные формы проявления и использования экономических законов в деятельности субъектов хозяйствования, частные закономерности их развития, пути и способы эффективного производства необходимых товаров и услуг.

Теоретической и методологической базой экономики организации как науки и учебной дисциплины является экономическая теория, которая изучает общественное производство в целом, формы проявления и механизм действия экономических законов в условиях рыночной экономики.

Экономика организации (предприятия) – прикладная дисциплина, обеспечивающая экономическую подготовку современных специалистов для различных сфер деятельности.

Дисциплина «Экономика организации (предприятия)» в системе экономических наук основывается на изучении экономической теории (микро-, макроэкономика).

Цель дисциплины – изучение теории и практики хозяйственной деятельности организаций, их взаимодействия с другими участниками экономического процесса.

В соответствии с обозначенной целью предметом дисциплины «Экономика организации (предприятия)» является хозяйственная деятельность организации, понимаемая как принятие решений об использовании ограниченных ресурсов в соответствии с поставленными целями.

Хозяйственная деятельность организации осуществляется в результате реализации совокупности стратегических, тактических и оперативных экономических решений, принятие которых в свою очередь требует соблюдения критериев эффективности и учета:

1) состояния влияния внешней среды, определяющей условия деятельности организации;

2) системы целей организации, отражающих интересы участников хозяйственной деятельности, которые должны быть достигнуты в результате принимаемых решений;

3) возможных вариантов (альтернатив) достижения целей организации.

Для организации это связано с определением, что производить, каким образом производить, как наиболее эффективно распределить и использовать имеющиеся ресурсы. При этом необходимо определить местонахождение организации, ее организационно-правовую форму и взаимоотношения с другими участниками экономической деятельности.

Производство организации представляет собой процессы целенаправленного и планомерного комбинирования материально-технических (средства труда, предметы труда, технологии производства и сбыта, организационно-технологическая информация) и социальных (персонал, его квалификация, технологии взаимодействия отношений в коллективе) элементов с целью изготовления и реализации продукции, оказания услуг, выполнения работ.

Основными задачами дисциплины выступают изучение:

- функций и целей организации как первичного звена национальной экономики;

- современных методов хозяйствования организаций;

- процессов функционирования организаций;

- ресурсов и факторов производства, методов оценки эффективности их использования;

- формирования и оценки результатов деятельности организаций;

- факторов развития организации.

Структура дисциплины «Экономика организации (предприятия)»:

1) изучается общее представление об организации как элементе национальной экономики;

2) исследуются специальные вопросы (внешняя и внутренняя среда, ресурсы организаций и оценка эффективности их использования, формирование затрат и результатов организации, инвестиционная и инновационная деятельность организаций, качество продукции и конкурентоспособность, оценка стоимости организации).

Изучение экономики организации закладывает фундамент важнейшего комплекса экономических знаний, необходимых для дальнейшего изучения таких дисциплин, как бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности, финансы организаций, маркетинг, организация производства и др.

Объектами изучения дисциплины являются экономические ресурсы и экономический механизм, обеспечивающий успешное функционирование и развитие организации в условиях рынка и

конкуренции.

Знание экономического механизма поможет решать текущие и стратегические хозяйственные задачи, неизбежно возникающие в работе не только экономистов, но и руководителей и других специалистов реального сектора экономики.

Познание экономических процессов в организации основано на общей методологии естественных наук. Общенаучными методами познания и методами экономики организации как науки являются метод научной абстракции, диалектический (единство количественного и качественного анализа), анализ и синтез, системный подход и др.

Экономические явления исследуются системно, т. е. по составу, структуре, в определенной субординации, с выделением причины и следствия, корреляционной зависимости. Кроме того, экономисты применяют статистические, балансовые, расчетно-аналитические, экономико-математические, программные и другие частные методы с учетом специфики объекта исследования.

1.3 Содержание производственного процесса

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных процессов труда и естественных процессов, в результате которых исходное сырье и материалы превращаются в готовую продукцию.

В зависимости от назначения продукции все производственные процессы подразделяются на основные, вспомогательные и обслуживающие.

Основные процессы – это технологические процессы, превращающие сырье и материалы в готовую продукцию, на выпуске которой специализируется организация. При их выполнении изменяются формы и размеры предмета труда, его внутренняя структура, вид и качественная характеристика исходного материала. К ним относятся естественные процессы, которые происходят под воздействием сил природы без участия труда человека, но под его контролем (естественная сушка древесины, остывание отливок).

Вспомогательные процессы способствуют бесперебойному протеканию основных производственных процессов. Полученная посредством их продукция используется в организации для обслуживания основного производства.

Обслуживающие процессы призваны создавать условия для успешного выполнения основных и вспомогательных процессов. К ним относятся меж- и внутрицеховые транспортные операции, обслуживание рабочих мест, складские операции, контроль качества продукции.

Определяющую роль в организации занимают основные процессы производства, но их нормальное функционирование возможно только

при четкой организации всех вспомогательных и обслуживающих процессов.

По характеру объекта производства различают простые и сложные производственные процессы. Простыми называются процессы, состоящие из последовательно выполняемых операций. Обработываемые детали обязательно имеют технологическое сходство.

Сложные процессы состоят из последовательно и параллельно выполняемых операций.

Производственный процесс подразделяется на технологические операции, представляющие собой часть технологического процесса, выполняемые рабочим или группой рабочих на одном рабочем месте при неизменных орудиях и предметах труда и без переналадки оборудования.

Операции делятся на основные, в результате которых изменяются форма, размеры, свойства, взаимное расположение деталей, и вспомогательные, связанные с перемещением предмета труда с одного рабочего места на другое, складированием и контролем качества.

В зависимости от уровня технической оснащенности все операции делятся на ручные, машинно-ручные, машинные, автоматические, аппаратные.

Рациональная организация производственного процесса и всех его частей строится на основе ряда принципов, главными из которых являются дифференциация, концентрация, интеграция, специализация, параллельность, пропорциональность, непрерывность, ритмичность, прямоточность, гибкость, принцип максимального использования средств автоматизации.

Дифференциация предполагает разделение производственного процесса на отдельные технологические процессы, операции, переходы, приемы.

Концентрация предполагает сосредоточение выполнения определенных производственных операций по изготовлению технологически однородной продукции или выполнению функционально однородных работ на отдельных участках, рабочих местах, в цехах и производствах предприятия.

Интеграция предполагает объединение каких-либо элементов (частей) в целое, представляет собой процесс взаимного сближения и образования взаимосвязей.

Специализация предполагает закрепление за каждым подразделением организации ограниченной номенклатуры работ, операций деталей или изделий.

Пропорциональность предполагает обеспечение равной пропускной способности (производительности) отдельных взаимосвязанных подразделений. Данный принцип означает закрепление ограниченной номенклатуры продукции или

технологически однородных операций (работ) за цехом, участком, рабочим местом.

Параллельность предполагает одновременное выполнение отдельных частей производственного процесса по изготовлению продукции.

Прямоточность предполагает обеспечение кратчайшего пути прохождения предметов труда по всем операциям производственного процесса.

Ритмичность означает одинаковый выпуск продукции в равные промежутки времени.

Непрерывность предполагает обеспечение бесперебойной работы оборудования и рабочих.

Гибкость – мобильный переход на выпуск новой продукции

1.4 Обоснование экономических решений

Основным критерием принятия и обоснования экономического решения является эффективность.

Проблема эффективности – это проблема выбора. Выбор касается того, что производить, какие виды продукции, каким способом, как их распределить и какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления.

Эффективность (лат. effectus – исполнение, действие) результат, следствие каких-либо причин, действий. В буквальном смысле слова, «эффективный» означает «дающий эффект, приводящий к нужным результатам, действенный».

Под экономической эффективностью производства понимается степень использования производственного потенциала, которая выявляется соотношением результатов и затрат общественного производства.

Поскольку основной целью предпринимательской деятельности является выпуск конкурентоспособной продукции, обеспечивающей получение прибыли и обеспечение ее роста, то в качестве критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов) при высоком качестве и обеспечении конкурентоспособности продукции.

Организация всегда стремится к превышению результатов над затратами. В самом общем виде эффективность (Э) можно выразить следующим отношением:

$$\text{Э} = \frac{P}{З}, \quad (1.1)$$

где Р – результат; З – затраты.

Различают общую и сравнительную экономическую

эффективность.

Общая (абсолютная) эффективность затрат и ресурсов может определяться на всех уровнях хозяйствования и характеризует общую величину экономического эффекта в сопоставлении с отдельными видами затрат ресурсов.

Уровень экономической эффективности производства определяется с помощью системы показателей. Показатель экономической эффективности – мера ее количественного измерения. В отличие от критерия показатель эффективности всегда количественно определен.

Различают обобщающие и частные (дифференцированные) показатели эффективности.

Обобщающие показатели характеризуют экономическую эффективность производства в целом по республике, региону, организации, а дифференцированные показатели экономической эффективности характеризуют эффективность использования конкретных видов ресурсов.

Экономическая эффективность организации в целом определяется полученными в процессе этой деятельности результатами и соотнесенными с величиной совокупных, примененных и потребленных ресурсов.

Классификация результатов работы организации включает три группы показателей:

1. Объемные показатели включают натуральные и стоимостные показатели объема произведенной продукции:

- продукция в натуральных измерителях;
- произведенная продукция;
- реализованная продукция;
- объем строительно-монтажных работ.

2. Конечные результаты определяются на различных уровнях управления:

- объем выпуска продукции в действующих ценах;
- объем продаж в соответствующих ценах;
- общая прибыль;
- чистая продукция.

3. Социальные результаты:

- повышение уровня жизни населения (рост заработной платы, обеспечение жильем);
- свободное время и эффективность его использования;
- условия труда (сокращение текучести кадров, занятость населения);
- состояние экологии.

К системе обобщающих показателей экономической эффективности организации традиционно относят показатели

рентабельности продукции, рентабельности основных средств, затраты на 1 рубль произведенной продукции, относительную экономию основных и оборотных средств, а также материальных, трудовых затрат и фонда оплаты труда.

Принципами построения системы показателей экономической эффективности являются объективность информации, сопоставимость показателей, наличие показателей в отчетности организации, системная взаимосвязь показателей, взаимосвязь с целевой концепцией деятельности организации.

Существует ресурсный и затратный методы построения системы показателей экономической эффективности. Данные методы не противоречат один другому, а, наоборот, при таком подходе к их определению возможно более глубоко исследовать движение эффективности, определить резервы и наметить конкретные пути ее повышения.

Ресурсный метод использует примененные (авансированные) ресурсы – это реальный капитал, который измеряется в стоимостной форме и включает величину основных средств, оборотных средств, трудовых ресурсов.

Затратный метод использует потребленные производственные ресурсы – это текущие затраты живого и овеществленного труда в виде издержек производства и обращения. К ним относятся амортизационные отчисления, материальные затраты, заработная плата.

Дифференцированные показатели указывают на эффективность какого-либо вида затрат или ресурсов.

Формула дифференцированного показателя

$$\mathcal{E} = \frac{P}{\text{определенный вид затрат или ресурсов}}. \quad (1.2)$$

Различают следующие виды дифференцированных показателей экономической эффективности:

1. По методике построения:

– прямые показатели:

$$\mathcal{E}_{\text{пр}} = \frac{P}{Z}; \quad (1.3)$$

– обратные показатели:

$$\mathcal{E}_{\text{об}} = \frac{Z}{P}. \quad (1.4)$$

По элементному составу:

– показатели динамики результата (эффекта);

– показатели динамики затрат (экономии).

Дифференцированными показателями экономической эффективности являются:

- 1) показатели эффективности использования основных средств;
- 2) показатели эффективности использования оборотных средств;
- 3) показатели эффективности использования материальных ресурсов;
- 4) показатели эффективности использования трудовых ресурсов.

К дифференцированным показателям относят выработку, трудоемкость, фондоотдачу, фондоемкость, фондовооруженность, а также коэффициент оборачиваемости оборотных средств, материалоемкость, материалотдачу и т. д.

Назначение сравнительной экономической эффективности состоит в определении наиболее экономически выгодного варианта решения хозяйственной задачи. Сравнительная экономическая эффективность определяется при разработке и внедрении новой техники, при проектировании строительства и реконструкции действующих организаций, при решении вопроса по производству и применению взаимозаменяемых материалов и продукции. Она характеризует преимущества одного варианта по сравнению с другими.

При определении сравнительной экономической эффективности в качестве величины экономического эффекта принимается экономия, полученная от снижения себестоимости продукции, в качестве затрат – дополнительные капитальные вложения, обусловившие эту экономию.

При сравнении вариантов часто возникают ситуации, когда вариант с меньшими текущими затратами (себестоимостью) характеризуется большими единовременными затратами (капитальными вложениями). В этом случае необходимо соизмерение дополнительных капитальных вложений с экономией на текущих затратах, которую будут получать благодаря более низкой себестоимости продукции. Такое соизмерение производится на основе определения срока окупаемости дополнительных капитальных вложений.

Срок окупаемости определяет время, в течение которого дополнительные капитальные вложения окупаются экономией от снижения себестоимости продукции. Показатель, обратный сроку окупаемости, называется коэффициентом эффективности дополнительных капитальных вложений.

Выбор оптимального варианта определяется альтернативной стоимостью (выгодой) самого лучшего из рассматриваемых вариантов. Соизмеряя предельные выгоды и предельные издержки можно выявить сравнительные преимущества альтернативных решений. Одним из самых простых видов альтернативных издержек являются приведенные затраты, величину которых по каждому варианту рекомендуется использовать при их сравнении.

Приведенные затраты ($Z_{п}$) по каждому варианту представляют собой сумму капитальных вложений и текущих затрат (себестоимости), приведенных к единой размерности в соответствии с нормативом эффективности:

$$Z_{п} = C + E_n \times K_v, \quad (1.5)$$

где C – себестоимость изготовления единицы продукции с помощью базовой или новой техники, руб.;

E_n – нормативный коэффициент экономической эффективности капитальных вложений;

K_v – удельные капитальные вложения в базовую или новую технику.

Приведенные затраты, которые при расчете окажутся минимальными, и определяют наиболее эффективный вариант.

В каждой организации определяют годовой экономический эффект ($\Delta_{год}$) от применения новой техники, механизации, автоматизации процессов и новых способов организации производства:

$$\Delta_{год} = (Z_1 - Z_2) \times A_2, \quad (1.6)$$

где Z_1, Z_2 – это приведенные затраты на производство единицы продукции с помощью базовой и новой техники;

A_2 – это годовой объем производства продукции с помощью новой техники.

Для расчета годового экономического эффекта должна быть сопоставимость вариантов:

- по объему производимой продукции;
- по качественным параметрам продукции;
- по фактору времени;
- по социальным факторам производства.

1.5 Государство и рынок. Промышленная политика

Рыночная экономика не способна автоматически регулировать все экономические и социальные процессы в интересах всего общества и каждого гражданина. Она не обеспечивает социально справедливое распределение дохода, не гарантирует право на труд, не нацеливает на охрану окружающей среды и не поддерживает незащищенные слои населения.

На государство возлагаются следующие функции:

1. Создание правовой основы – государство разрабатывает и принимает законы, определяющие право собственности, регулирующие предпринимательскую деятельность, обеспечивающие качество

продукции.

2. Обеспечение надлежащего правопорядка в стране и ее национальной безопасности.

3. Стабилизация экономики – это устойчивое развитие экономики, т.е. достижение и поддержка на оптимальном уровне основных макроэкономических показателей: объема ВВП, национального дохода, уровня инфляции и безработицы, дефицита бюджета и др. Государство обязано использовать все имеющиеся рычаги и методы путем проведения соответствующей фискальной, финансово-кредитной, научно-технической и инвестиционной политики.

4. Обеспечение социальной защиты и социальных гарантий. Государство обязано проводить активную социальную политику, суть которой заключается в обеспечении гарантии всем работающим минимума заработной платы, пенсии по старости и инвалидности, пособий по безработице, различных видов помощи малоимущим, а также в осуществлении индексации фиксированных доходов в связи с инфляцией и др. Проводя эту политику, государство тем самым обеспечивает минимальный прожиточный уровень для всех граждан своей страны и не допускает социальной напряженности в обществе.

5. Защита конкуренции. Конкуренция является основой прогресса во всех сферах экономики, заставляя производителей внедрять все новое и передовое, улучшать качество продукции и снижать издержки на ее производство. Поэтому государство всей своей мощью должно стоять на защите конкуренции.

6. Разработка, принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства.

Государство должно вмешиваться в экономику только в том случае, если имеются на то определенные условия и предпосылки. Они могут быть как позитивными, так и негативными.

Условиями для вмешательства государства могут быть:

- требования национальной безопасности;
- социальная напряженность в обществе;
- негативные явления в экономике (спад производства, инфляция, высокий уровень безработицы, структурная несбалансированность, дефицит бюджета, неконкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке, инвестиционный спад и т. п.);
- ухудшение окружающей среды и др.

Под позитивными условиями понимается появление положительных явлений в различных сферах экономики. Роль государства заключается в своевременном их выявлении и принятии мер по их поддержанию.

Объекты государственного регулирования экономики – это сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут

возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдаленном будущем, в то время как снятие этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности.

Основными объектами государственного регулирования экономики являются:

- экономический цикл;
- секторальная и региональная структура национальной экономики;
- условия накопления капитала;
- занятость;
- денежное обращение;
- платежный баланс;
- цены;
- условия конкуренции;
- социальные отношения;
- социальное обеспечение;
- подготовка и переподготовка кадров;
- окружающая среда;
- внешнеэкономические связи.

Государство для регулирования экономики использует следующие методы воздействия:

1. Экономические (косвенные) методы: налоги, перераспределение доходов и ресурсов, ценообразование, государственная предпринимательская деятельность, кредитно-финансовые механизмы и др.

2. Административные (прямые) методы – воздействие на экономику путем издания и корректировки соответствующих законодательных актов и постановлений, а также путем проведения определенной экономической политики.

Административные методы должны использоваться государством в том случае, если экономические методы неприемлемы или недостаточно эффективны. Административные методы наиболее целесообразно использовать в следующих областях:

- естественная государственная монополия (фундаментальная наука, оборона и т. д.);
- охрана окружающей среды и использование ресурсов;
- сертификация, стандартизация, метрология;
- социальная политика (гарантированный минимум заработной платы, пособие по безработице и др.);
- внешнеэкономическая деятельность (лицензирование и квотирование экспорта, государственный контроль над импортом и т. д.).

Для создания нормальных условий для предпринимательской

деятельности, для стабилизации и подъема экономики государство должно проводить политику, совмещающую экономические и административные методы.

К экономическим (косвенным) методам регулирования экономики относятся проведение государством фискальной, денежно-кредитной, научно-технической, амортизационной, инвестиционной, внешнеэкономической, структурной и промышленной политик. А также немаловажными рычагами-воздействиями государства на экономику являются ценообразование, государственное предпринимательство; прогнозирование, планирование и регулирование.

Фискальная политика государства. Под фискальной политикой государства понимается регулирование государственным бюджетом и налогообложением с целью стабилизации и оживления экономики. Механизм воздействия государства на экономику страны при помощи этих рычагов в общем плане заключается в следующем.

Во время спада производства для увеличения совокупного спроса государство увеличивает свои расходы на организацию общественных работ (строительство дорог, мостов и других объектов) и на реализацию различных государственных программ, тем самым оживляя многие сектора национальной экономики и организации. Для подъема экономики государство может воздействовать и путем сокращения своих доходов, т. е. уменьшая налоги с населения и организаций. В этом случае у населения повысится спрос на потребительские товары, а у организаций появится больше возможности для инвестирования, что в конечном итоге должно привести к оживлению экономики.

Государственная система налогообложения самым существенным образом влияет на предпринимательскую деятельность. Ведь налоговое бремя может быть таким, что даже у хорошо работающей организации не будет оставаться достаточно средств не только для расширенного воспроизводства, но и для простого воспроизводства. Система должна предусматривать определенные льготы в налогообложении для организаций, которые функционируют в желательных для государства сферах экономики, для стимулирования развития малого бизнеса, для тех организаций, которые значительную часть своих средств направляют на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего производства. Налоговая политика государства должна стимулировать предпринимательскую деятельность в наращивании выпуска продукции и оказании всевозможных услуг.

Снижение государственных расходов в определенных случаях приводит к снижению дефицита госбюджета, и, следовательно, к замедлению инфляционных процессов.

Однако макрорегулирование не ограничивается только непосредственными действиями государства в лице его органов управления, так как государство может запаздывать в своих действиях.

В рыночной экономике существуют определенные механизмы самоорганизации и саморегулирования, которые вступают в действие немедленно, как только обнаруживаются негативные процессы в экономике. В экономической литературе такие механизмы называют встроенными стабилизаторами. Так, например, благодаря этим стабилизаторам можно автоматически осуществить изменение налоговых поступлений, выплаты социальных пособий и др. В качестве подобного стабилизатора может выступать прогрессивная система налогообложения, которая определяет налог в зависимости от дохода. С увеличением дохода прогрессивно увеличиваются налоговые ставки, которые утверждаются правительством заранее.

Фискальная (бюджетная) политика государства направлена в первую очередь на сглаживание экономических колебаний. При помощи только этой политики государство не может выполнять свои функции без проведения соответствующей финансово-кредитной политики, особенно в условиях глубокого экономического кризиса. Поэтому за последнее десятилетие в развитых странах предпочтение отдается денежно-кредитной политике.

Под денежно-кредитной политикой понимается целенаправленное управление государством банковским процентом, денежной массой и кредитами. В отличие от фискальной, денежно-кредитная политика оказалась инструментом, с помощью которого можно справиться и со спадом производства, и с инфляцией. Суть этой политики состоит в том, что государство воздействует на денежную массу и процентные ставки, а они, в свою очередь, на потребительский и инвестиционный спрос.

Главную роль в реализации денежно-кредитной политики в Республике Беларусь играет Национальный банк. Регулируя процентную ставку в зависимости от сложившейся экономической ситуации, он тем самым расширяет или сужает возможности выдачи кредитов коммерческим банкам.

Национальный банк может воздействовать на экономику страны и при помощи нормы обязательных резервов, снижение которой создает большие возможности коммерческим банкам для выдачи кредитов и наоборот.

Государство может существенно влиять на экономический рост и инфляцию при помощи скупки или продажи своих ценных бумаг. При скупке своих ценных бумаг у их держателей появляются денежные средства, что может стимулировать экономический рост. Если государство борется с инфляцией, то оно продает свои ценные бумаги, тем самым уменьшая в обороте денежную массу.

Как показала мировая практика, фискальная и денежно-кредитная политика должны проводиться государством совместно и сбалансированно, ибо только в этом случае оно может эффективно влиять на предпринимательскую деятельность и экономику страны.

Научно-техническая политика. Ускорение научно-технического прогресса является важнейшим фактором подъема экономики и превращения страны в мощное индустриальное государство. Так, выход Японии на самые передовые позиции в мире за сравнительно короткий срок обусловлен в первую очередь тем, что эта страна в послевоенный период правильно сориентировалась и стала целенаправленно проводить государственную политику, направленную на ускорение НТП.

Под единой научно-технической политикой государства понимается система целенаправленных мер, обеспечивающих комплексное развитие науки и техники, внедрение их результатов в производство.

Единая государственная научно-техническая политика предполагает выбор приоритетных направлений в развитии науки и техники и всяческую поддержку государства в их развитии. В настоящее время общепризнанными приоритетными направлениями в развитии науки и техники являются комплексная автоматизация производства, электронизация народного хозяйства, разработка новых материалов и технологий их производства, биотехнология, атомная электроэнергетика и др.

Выбор приоритетов в развитии науки и техники необходим в связи с важностью их реализации, с тем, чтобы страна не отстала в своем развитии от ведущих стран мира, а также в связи с ограниченностью ресурсов государства.

Для осуществления единой научно-технической политики государство использует целый ряд средств, основными из которых являются достаточное и разумное финансирование сферы образования и академической науки; осуществление прогрессивной амортизационной и инвестиционной политики; совершенствование системы оплаты труда научных работников; защита конкуренции; создание таких условий, когда все субъекты рыночной экономики будут заинтересованы во внедрении всего нового и передового; активное участие в международном научно-техническом сотрудничестве и др.

Амортизационная политика является составной частью общей научно-технической политики государства. Устанавливая нормы амортизации, порядок ее начисления и использования, государство тем самым регулирует темпы и характер воспроизводства и, в первую очередь, скорость обновления основных средств. При разработке амортизационной политики государство должно придерживаться следующих принципов:

- 1) переоценка основных средств, особенно в условиях инфляции, должна осуществляться своевременно;
- 2) нормы амортизации должны быть достаточными для простого и расширенного воспроизводства основных средств;

3) амортизационные отчисления в организациях должны использоваться только исходя из их функционального назначения;

4) нормы амортизации должны быть дифференцированы в зависимости от функционального назначения основных средств, а также с учетом срока их морального и физического износа;

5) организации должны иметь возможность применять ускоренную амортизацию.

Амортизационная политика должна способствовать обновлению основных средств и ускорению НТП. Проводя правильную амортизационную политику, государство позволяет организации иметь достаточные средства в виде амортизационных отчислений на простое и расширенное воспроизводство основных средств.

Инвестиционная политика – это система мер, направленных на установление структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования и источников получения в сферах и секторах экономики. Она является важным рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность и экономику страны. С ее помощью государство непосредственно может воздействовать на темпы объема производства, на ускорение НТП, на изменение структуры общественного производства и решение многих социальных проблем.

В условиях перехода к рыночной экономике основной задачей является освобождение государства от функции основного инвестора и создание таких условий, при которых частный сектор в экономике был бы заинтересован в инвестиционной деятельности. В условиях инфляции, следовательно, и высоких ставок процента банковского кредита объемы инвестиций, особенно в среднесрочные и долгосрочные проекты, резко сокращаются, так как известна теоретическая зависимость объема инвестиций от величины ставки процента. Эта зависимость показывает, чем выше процент ставки, тем ниже объем вложений инвестиций.

В общем плане государство может влиять на инвестиционную активность при помощи самых различных рычагов: денежно-кредитной и фискальной политики; предоставления самых различных льгот организациям, вкладывающим инвестиции на реконструкцию и техническое перевооружение производства; амортизационной политики; создания благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций; научно-технической политики и др. При этом государство должно всегда помнить, что будущее экономики страны в значительной степени зависит от того, какую оно проводит инвестиционную политику.

Государственное предпринимательство. Одной из важнейших форм прямого вторжения государства в экономику является государственное предпринимательство. Оно образует особый вид предпринимательской деятельности, которая осуществляется в рамках

госсектора и связана с участием государственных организаций в производстве и сбыте товаров и услуг.

При этом государство выступает самостоятельным субъектом хозяйствования, реализуя определенные общенациональные цели: структурную перестройку производства, смягчение отраслевых и территориальных диспропорций, стимулирование научно-технического прогресса, повышение эффективности экономики.

Государственное предпринимательство является прямым вмешательством государства в воспроизводственный процесс. Это, прежде всего, отрасли экономической инфраструктуры (транспорт, связь, энергетика). Государственное предпринимательство особенно необходимо в малорентабельных видах экономической деятельности, которые традиционно не представляют интерес для частного капитала, но их развитие определяет общие условия воспроизводства.

Прогнозирование, планирование и регулирование. Прогнозирование, планирование и регулирование являются важнейшими рычагами государства по управлению экономикой страны. С переходом на рыночные отношения роль этих инструментов управления не снижается, а вот методы планирования существенно изменяются. На смену директивному планированию, когда для каждой организации устанавливались заранее заданная производственная программа и потребители, приходит так называемое индикативное планирование.

Сущность индикативного планирования заключается в том, что государство на основе детального анализа функционирования экономики за предшествующий период, исходя из экономической политики и имеющихся ресурсов, устанавливает на плановый период основные макроэкономические показатели: темпы роста валового национального продукта и национального дохода, уровень инфляции и безработицы, минимальный размер заработной платы, дефицит бюджета, ставку процента и др. Все эти показатели в совокупности характеризуют состояние экономики на плановый период. При этом государство должно закладывать в план такие величины макроэкономических показателей, которые в совокупности положительно бы влияли на развитие экономики страны и жизненный уровень населения. Индикативное планирование предусматривает не только разработку плановых макроэкономических показателей (индикаторов), но и способы их достижения, т. е. заранее предопределяется, какова будет фискальная, научно-техническая, денежно-кредитная, инвестиционная и социальная политика государства с целью достижения запланированных индикаторов.

Государственное планирование должно быть непрерывным, что обеспечивается составлением краткосрочных, среднесрочных, долгосрочных и перспективных планов.

Перспективное прогнозирование и планирование позволяют выработать экономическую стратегию государства на ближайшие 5–10 – 15–20 лет и тем самым осуществлять ежегодное планирование с учетом реализации как годовых, так и перспективных планов. Наличие экономической и научно-технической стратегии позволяет государству с меньшими ресурсами достигать намеченных целей, а следовательно, непрерывно повышать эффективность общественного производства.

С планированием тесно связано регулирование. Регулирование осуществляется государством только в том случае, если запланированные экономические показатели в ходе их реализации не выполняются. Во многих развитых странах планирование на уровне государства принимает форму разработки и реализации определенных программ.

Ценообразование – это один из рычагов воздействия государства на экономику и предпринимательскую деятельность. Используя ценовую политику, государство тем самым воздействует на спрос и предложение, перераспределение дохода и ресурсов, обеспечение минимального прожиточного уровня, а также на антимонопольные, антиинфляционные и другие процессы в желательном для государства направлении.

Государство должно проводить политику в области ценообразования с целью обеспечения его стабильности, что является основой борьбы с инфляцией, оживления инвестиций и подъема национальной экономики.

Известно, что в условиях рыночных отношений цены на большинство товаров свободные, т. е. они складываются на рынке под воздействием спроса и предложения. На часть важнейших товаров и услуг первой необходимости цены и тарифы регулируются государством. Так делается практически во всех странах мира с развитой рыночной экономикой. И хотя доля товаров и услуг, цены на которые регулируются государством, незначительна, всего 10–15 % общей товарной массы, но это имеет большое значение, прежде всего для поддержания минимального прожиточного уровня.

Административный контроль государства над ценами способствует устранению издержек рыночной экономики, особенно в тех случаях, когда экономические методы не могут дать желательного результата.

Существенное влияние на предпринимательскую деятельность государство может оказать через проведение соответствующей внешнеэкономической политики. При помощи внешнеэкономической деятельности (таможенных тарифов, протекционизма, принятия законов, создающих благоприятные условия для иностранных инвестиций и свободного выхода отечественных предпринимателей на мировой рынок и других мер) государство может расширить свои

экспортные возможности, улучшить структуру экспорта, получить положительное сальдо торгового баланса, создать условия для конкуренции и улучшить качество отечественной продукции, привлечь иностранные инвестиции в отечественную экономику, а также получить значительную выгоду от международного разделения труда, что, в свою очередь, является основой для стабилизации и подъема экономики Беларуси.

Структурная политика – это система мер, направленных на планомерную перестройку структуры общественного производства в соответствии с прогрессивными сдвигами в науке, технике и технологии с учетом общественных и индивидуальных потребностей. Цель данного направления политики – стимулирование научно-технического прогресса, повышение конкурентоспособности национальной экономики, решение ряда социальных проблем.

Важнейшими задачами структурной политики являются:

- переспециализация, перепрофелирование организаций и производств, потенциально значимых для страны, но попавших в тяжелое финансовое положение;
- разработка нормативных актов и создание благоприятных условий для ускоренного развития приоритетных видов экономической деятельности и производств;
- повышение уровня самообеспеченности страны в продуктах питания и промышленных товарах народного потребления;
- прямая государственная поддержка реализации особо важных инвестиционных и научно-технических проектов, привлечение иностранных инвестиций;
- активная поддержка экспортоориентированных и импортозамещающих производств;
- конверсия организаций оборонного комплекса;
- внедрение ресурсосберегающих производств;
- активное преобразование экономических структур в соответствии с потребностями нашей страны и внешнего рынка;
- обеспечение эффективной интеграции Беларуси в мирохозяйственные связи.

Промышленная политика представляет собой комплекс мер, осуществляемых государством в целях повышения эффективности и конкурентоспособности отечественной промышленности и формирования ее современной структуры, способствующей достижению этих целей.

Суть промышленной политики в рыночной экономике сводится, как правило, к целенаправленным мерам государства по непосредственному административному либо опосредованному финансово-экономическому регулированию национальной промышленности. Цель такого регулирования – устранение

препятствий, которые мешают созданию конкурентоспособных и эффективных видов экономической деятельности и не могут быть преодолены саморегулирующимися рыночными отношениями, а требуют стороннего вмешательства.

Промышленная политика в Беларуси и ее регионах в ближайшие годы будет направлена на реализацию системы мероприятий и заданий Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь, предусматривающей реконструкцию промышленности, повышение эффективности и конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем и внутреннем рынке. Решение поставленных Программой задач возможно только при учете следующих условий:

- необходимость скорейшей адаптации промышленности к мировым экономическим процессам;
- из-за относительно высокой степени насыщения внутреннего рынка развитие отечественной промышленности возможно только за счет увеличения ее доли на внешних рынках и импортозамещения;
- технико-технологическое перевооружение секций промышленности на основе передовых достижений мировой науки и техники, активной инновационной деятельности и привлечения прямых иностранных инвестиций.

Основные модели промышленной политики:

- экспортоориентированная модель;
- модель импортозамещения;
- инновационная модель.

Экспортоориентированная модель. Суть экспортоориентированной модели промышленной политики состоит во всемерном поощрении производств, ориентированных на экспорт своей продукции. Основные поощрительные меры направлены на развитие и поддержку конкурентоспособных экспортных отраслей. Приоритетной задачей считается производство конкурентоспособной продукции и выход с ней на международный рынок.

Модель импортозамещения представляет собой стратегию обеспечения внутреннего рынка на основе развития национального производства. Импортозамещающая модель способствует улучшению структуры платежного баланса, нормализации внутреннего спроса, обеспечению занятости, развитию машиностроительного производства, научного потенциала.

Инновационная модель представляет собой процесс создания, развертывания и использования новейших технологий, производственно-экономического и социально-организационного потенциала нововведений. Инновационная деятельность включает в себя как все этапы научно-технической деятельности, так и производство, обеспечивающее освоение и внедрение инноваций, и деятельность, создающую условия для дальнейшего функционирования

инноваций.

Главными направлениями промышленной политики должны стать:

1. Создание необходимых условий на макроуровне для функционирования экономики, в том числе для реализации промышленной политики.

2. Определение приоритетов (видов экономической деятельности, производств, технологий, продуктов).

3. Целенаправленная инновационная политика (программы развития перспективных видов экономической деятельности).

4. Реструктуризация промышленности (создание национальных компаний, высокотехнологических производств, высоких технологий, конкурентоспособных продуктов, определение критериев для включения организаций в состав транснациональных корпораций).

5. Законодательное обеспечение реструктуризации промышленности, эффективного функционирования хозяйственных объединений, промышленных и промышленно-финансовых групп, поддержка экспорта деталей и узлов, импорта высоких технологий, эффективного оборудования, комплектации и материалов.

6. Создание системы поддержки и развития малого предпринимательства.

7. Формирование целенаправленной региональной экономической политики:

- создание технополисов, зон высоких технологий (инновационных центров);

- создание свободных экономических зон, в том числе и специальных (экспортно-промышленных, производственно-территориальных, торговых, технопарков, оффшорных зон и др.);

- организации системы приграничной торговли;

- внедрение системы самостоятельного формирования местных бюджетов, ответственности регионов за результаты экономического развития, формирование региональных программ развития.

8. Программы свертывания нерентабельных производств, перераспределения ресурсов.

9. Методы государственного регулирования экономики (в рамках бюджетной, налоговой, таможенной, инвестиционной, амортизационной, кредитной политики и т. д.).

10. Стимулирование инвестиций в экономику республики частного капитала и прежде всего населения, создание с этой целью институтов аккумуляции средств населения.

2 ОРГАНИЗАЦИЯ (ПРЕДПРИЯТИЕ) В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

2.1 Структура национальной экономики

2.2 Показатели, характеризующие структуру национальной экономики

2.3 Факторы, определяющие структуру национальной экономики

2.1 Структура национальной экономики

Национальная экономика – это самостоятельная система, включающая в себя хозяйственные, организационные, социальные и научно-технические аспекты. Она характеризуется общим экономическим эффектом, который состоит из отдельных потенциалов, накопленных в процессе своей деятельности.

Характерные черты и условия функционирования национальной экономики:

- суверенитет нации и государства;
- территориальная целостность;
- единство экономического пространства и юридической среды;
- общность характера хозяйственных институтов, включая институт собственности;
- наличие единого платежного средства – национальной денежной единицы и целостной финансовой системы;
- развитость внутреннего рынка и стабильность внешнеэкономических и геополитических отношений;
- эффективные гарантии независимого распоряжения и приумножения национального богатства в интересах повышения благосостояния нации.

Цели национальной экономики:

- обеспечить устойчивые высокие темпы роста объема производства товаров и услуг без резких изменений, спадов и кризисов;
- обеспечить экономическую и социальную эффективность производства в условиях ограниченности ресурсов;
- обеспечить стабильность цен в рыночной экономике;
- создать высокий уровень занятости – достигается в том случае, когда каждый желающий получить работу имеет ее;
- справедливое распределение доходов;
- защита окружающей среды;
- поддержание активного внешнеторгового баланса – достижение относительного равновесия между экспортом и импортом страны, а также достижение стабильности обменного курса национальной валюты других стран.

По уровням функционирования и управления национальная экономика подразделяется на:

- макроуровень (экономика в целом),
- мезоуровень (виды экономической деятельности, регионы),
- микроуровень (предприятия и фирмы, организаций, домашние хозяйства).

Закономерности функционирования и развития социально-экономической системы Беларуси отражает белорусская экономическая модель – социально-ориентированная рыночная экономика.

Структура национальной экономики представляет собой относительно устойчивые количественные соотношения между различными ее составными частями.

Различают несколько видов структуры национальной экономики: воспроизводственную, социальную, по виду экономической деятельности, территориальную структуры, а также инфраструктуру.

Воспроизводственная структура характеризует деление национальной экономики на наиболее массовые виды экономических субъектов, которые производят определенные группы продукции, товаров. В экономике каждой страны можно выделить три крупные взаимосвязанные группы: домашние хозяйства, организации, государство. Кроме того при рассмотрении национальной экономики учитывается и заграница. В воспроизводственной структуре особую важность представляет соотношение средств, идущих на потребление, а также средств на накопление. От этого соотношения зависит тип воспроизводства: простое, расширенное, убывающее.

Социальная структура национальной экономики означает деление ее на такие совокупности социально-экономических единиц, которые объединены определенными социально-экономическими отношениями. Национальную экономику можно разделить на подобные секторы по группам населения, по видам труда, по получаемым доходам и другим признакам.

Для экономической теории важно деление национальной экономики на секторы в соответствии с формами собственности. По этому критерию в Республике Беларусь можно выделить государственный (республиканский), частный, смешанный и другие секторы экономики.

Структура по виду экономической деятельности предполагает деление национальной экономики на виды экономической. Вид экономической деятельности определяется как процесс, когда материальные ресурсы, оборудование, труд, технология сочетаются таким образом, что это приводит к получению однородного набора продуктов (товаров или услуг). Экономическая деятельность характеризуется вложением ресурсов (то есть затратами на производство), производственным процессом и выпуском продуктов.

Продукт, полученный в результате такой деятельности, может передаваться или продаваться другим единицам (в рамках коммерческих или некоммерческих операций), переводиться в запасы или использоваться производственными единицами для собственного конечного потребления.

Структура по виду экономической деятельности предполагает деление национальной экономики. Территориальная структура определяется размещением производительных сил на территории страны и означает деление национальной экономики на экономические районы. Например, в Беларуси выделяются западный, восточный и полесский экономические районы со свойственной им структурой производства, занятостью населения, природными ресурсами и другими характеристиками.

Инфраструктура национальной экономики включает в себя виды экономической деятельности, обслуживающие производство.

Появление отдельных видов деятельности и их дифференциация обусловлены общественным разделением труда, которое проявляется в форме общего, частного, единичного.

Общее разделение труда выражается в разделении общественного производства на крупные сферы: промышленность, сельское хозяйство, строительство, связь и др.

Частное разделение труда вызвано дальнейшим разделением промышленности, в результате которого происходит появление новых производств внутри промышленности, сельского хозяйства и др.

Единичное разделение труда находит своё отражение в разделении труда непосредственно в организации.

В современной государственной статистике Республики Беларусь все экономические единицы принято классифицировать по видам деятельности. Они нашли свое отражение в ОКЭД 005-2011 «Виды экономической деятельности» (ОКЭД). ОКЭД предназначен для классификации юридических и физических лиц в соответствии с выполняемыми ими видами экономической деятельности и создания основы для подготовки статистических данных о результатах производства, затратах на производство, формировании капитала, финансовых операциях и т. п. (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Общая структура ОКЭД

Секции	Наименование секций	Разделы
1	2	3
A	Сельское, лесное и рыбное хозяйство	01-03
B	Горнодобывающая промышленность	05-09
C	Обрабатывающая промышленность	10-33
D	Снабжение электроэнергией, газом, паром, горячей водой и кондиционированным воздухом	35

Окончание таблицы 2.1

1	2	3
E	Водоснабжение; сбор, обработка и удаление отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	36-39
F	Строительство	41-43
G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	45-47
H	Транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность	49-53
I	Услуги по временному проживанию и питанию	55-56
J	Информация и связь	58-63
K	Финансовая и страховая деятельность	64-66
L	Операции с недвижимым имуществом	68
M	Профессиональная, научная и техническая деятельность	69-75
N	Деятельность в сфере административных и вспомогательных услуг	77-82
O	Государственное управление	84
P	Образование	85
Q	Здравоохранение и социальные услуги	86-88
R	Творчество, спорт, развлечения и отдых	90-93
S	Предоставление прочих видов услуг	94-96
T	Деятельность частных домашних хозяйств, нанимающих домашнюю прислугу и производящих товары и услуги для собственного потребления	97-98
U	Деятельность экстерриториальных организаций и органов	99

Классификация видов деятельности в ОКЭД выполнена по иерархической системе с пятью уровнями классификации (секции, разделы, группы, классы, подклассы). При этом применен последовательный метод кодирования, длина кода – пять цифровых десятичных знаков (рисунок 2.1).

На первом уровне классификации выделены сводные группировки: 21 секция, которые обозначаются буквами латинского алфавита, представляющие наиболее важные сферы экономики; некоторые секции подразделены на несколько подсекций, обозначаемые двумя буквами латинского алфавита.

На втором уровне классификации виды деятельности сгруппированы в разделы с 01 по 99 (включая резервные).

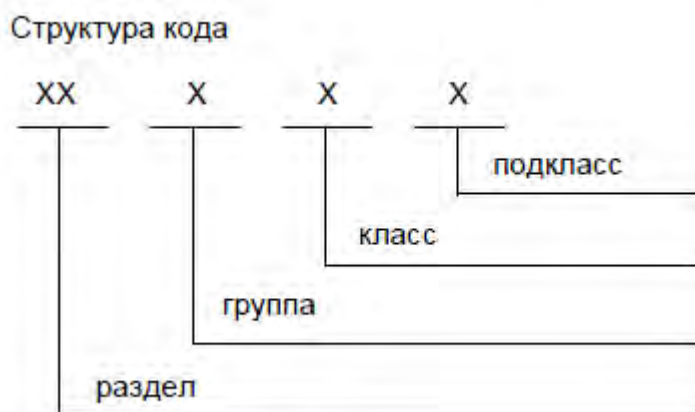


Рисунок 2.1 – Структура кода ОКЭД

Предусмотренные в ОКЭД резервные разделы обеспечивают включение новых видов деятельности без изменения методологического подхода к построению классификатора.

Третий уровень представлен группами видов экономической деятельности. Признаками выделения групп выступают: характер производимой продукции, видов их использования, организация производства, вид сырья, характер и технология обработки.

Четвертый уровень ОКЭД – классы видов экономической деятельности. Основные признаки выделения классов: виды товаров и услуг, составляющих основную долю продуктов, включенные в этот класс единицами.

Пятый уровень ОКЭД – подклассы видов экономической деятельности, которые являются разукрупнёнными классами, учитывающими особенности экономики в Республике Беларусь.

Сектор экономики – крупная часть экономики, обладающая сходными общими характеристиками, экономическими целями, функциями и поведением, что позволяет отделить её от других частей экономики в теоретических или практических целях. В зависимости от форм собственности выделяют государственный и частный сектор.

Основные признаки классификации видов экономической деятельности:

По экономическому назначению выпускаемой продукции: средства производства, предметы потребления.

По характеру воздействия на предметы труда: добывающие и обрабатывающие.

По функциональному назначению продукции: топливно-энергетический комплекс, металлургический комплекс, машиностроительный комплекс, химико-лесной комплекс, промышленно-строительный комплекс.

По характеру функционирования продукции в процессе производства: промежуточная продукция, конечная продукция.

По уровню концентрации производства и предложения продукции в организациях: совершенно конкурентные, монополистически конкурентные, монополистические, олигополия.

По структуре издержек: трудо-, материало-, фондо- и энергоёмкие.

По характеру применяемой технологии: прерывные и непрерывные процессы производства.

По возможности круглогодичной работы: сезонные и несезонные.

По общности типов производства: массовые, крупносерийные, серийные, единичные.

Все виды деятельности в подразделяется на: основной, второстепенный и вспомогательный.

Основным видом деятельности является вид деятельности, который создает наибольшую часть общей добавленной стоимости данной статистической единицы (далее – единица). Основным вид деятельности определяется по нисходящему методу и не обязательно создает 50 % или более общей добавленной стоимости единицы.

Продукты основного вида деятельности являются основными или побочными. Побочные продукты представляют собой продукты, которые обязательно получают наряду с основными продуктами (например, шкуры, получаемые при забое животных для производства мяса).

Второстепенный вид деятельности – это вид деятельности, направленный на производство продуктов для третьих лиц, но не являющийся основным. Добавленная стоимость, создаваемая второстепенным видом деятельности, всегда меньше, чем создаваемая основным видом деятельности. Следует проводить различия между основной и второстепенной деятельностью, с одной стороны, и вспомогательной деятельностью, с другой.

Вспомогательный вид деятельности – вид деятельности, направленный на поддержку основного и второстепенного видов деятельности.

Деятельность считается вспомогательной, если одновременно она отвечает следующим условиям:

- обслуживает только данную единицу;
- исходные материалы составляют часть расходов организации;
- продукты (как правило, услуги, редко – товары) не входят в состав конечной продукции данной единицы и не участвуют в формировании основного капитала;
- деятельность в сходных масштабах осуществляется в других подобных производственных единицах.

К вспомогательным видам деятельности не относится, например, производство продукции, значительная часть которой предназначена для продажи на рынке т. д.

Промышленность является одним из важнейших видов экономической деятельности.

Промышленность – это часть экономики страны, которая представляет совокупность организаций (заводов, комбинатов, фабрик, рудников, шахт, электростанций), занятых производством орудий труда, добычей сырья, материалов, топлива, производством энергии и дальнейшей обработкой продуктов, полученных в промышленности или произведённых в сельском хозяйстве, т. е. занятых производством потребительских товаров.

В ОКЭД – это три самостоятельные секции промышленности: С, Д, Е:

С – «Горнодобывающая промышленность»;

Д – «Обрабатывающая промышленность»;

Е – «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

В последнее время в мире развиваются кластеры. Кластер – объединение нескольких однородных элементов, которое может рассматриваться как самостоятельная единица, обладающая определёнными свойствами. Основной целью образования кластера является достижение конкретного экономического результата – производство конкурентоспособной продукции, что обуславливает повышение эффективности деятельности каждой отдельной организации и ускорение развития экономики в целом. Для нашей страны данное направление является весьма перспективным.

2.2 Показатели, характеризующие структуру национальной экономики

Все виды экономической деятельности являются составными частями хозяйственного комплекса и находятся между собой в тесных взаимосвязях. Наличие взаимосвязей обуславливает необходимость их сбалансированного развития. Изменение объёмов в одной секции вызывает изменения в других секциях, обеспечивающих данную секцию средствами производства. Пропорции, т. е. количественные соотношения между отдельными секциями, отражающие определенные взаимосвязи между ними, определяют структуру национальной экономики.

Все показатели структуры национальной экономики можно объединить в 3 группы:

1) показатели, которые характеризуют количественные соотношения видов экономической деятельности, секций;

2) показатели, которые характеризуют структурные сдвиги за анализируемый период;

3) показатели, характеризующие производственные связи между секциями и разделами.

Показатели, которые характеризуют количественные соотношения видов экономической деятельности, секции:

1. Темп изменения объема производства продукции, работ, услуг по j-ой секции:

$$ТВП_{jc} = (ВП_{jc,1} / ВП_{jc,0}) \times 100\%, \quad (2.1)$$

где $ВП_{jc,1}$; $ВП_{jc,0}$ – объем производства продукции, работ, услуг j-ой секции в отчетном и базисном периоде в стоимостном выражении, руб.

2. Темп изменения объема производства продукции, работ, услуг по i-ому виду экономической деятельности:

$$T_{iВДС} = (ВП_{iВДС,1} / ВП_{iВДС,0}) \times 100\%, \quad (2.2)$$

где $ВП_{iВДС,1}$; $ВП_{iВДС,0}$ – объем производства продукции, работ, услуг i-ого вида экономической деятельности в отчетном и базисном периоде в стоимостном выражении, руб.

3. Темп прироста объема производства продукции, работ, услуг по j-ой секции:

$$T_{прВП_{jc}} = T_{ВП_{jc}} - 100\%. \quad (2.3)$$

4. Темп прироста объема производства продукции, работ, услуг по i-ому виду экономической деятельности:

$$T_{пр i ВДС} = T_{i ВДС} - 100\%, \quad (2.4)$$

5. Удельный вес i-ого вида экономической деятельности j-ой секции в общем объеме выпуска продукции j-ой секции:

$$У_{ВП} = (ВП_{ijВДС} / ВП_{jc}) \times 100\%, \quad (2.5)$$

где $ВП_{ijВДС}$ – объем производства продукции i-ого вида экономической деятельности j-ой секции, руб.

$ВП_{jc}$ – объем производства продукции, работ, услуг j-ой секции в стоимостном выражении, руб.

6. Удельный вес рабочих i-ого вида экономической деятельности j-ой секции в общей численности рабочих j-ой секции:

$$У_{чр} = (ЧР_{ijВДС} / ЧР_{jc}) \times 100\%, \quad (2.6)$$

где $ЧР_{ijВДС}$ – численность работников i-ого вида экономической

деятельности j-ой секции, тыс. чел.

$ЧР_{jc}$ – численность рабочих j-ой секции, тыс. чел.

7. Удельный вес стоимости основных средств i-ого вида экономической деятельности j-ой секции в общей стоимости основных средств j-ой секции:

$$Y_{OC} = (OC_{ijBDC} / OC_{jc}) \times 100\%, \quad (2.7)$$

где OC_{ijBDC} – стоимость основных средств i-ого вида экономической деятельности j-ой секции, руб.;

OC_{jc} – стоимость основных средств j-ой секции, руб.

Для характеристики интенсивности структуры национальной экономики используют коэффициенты опережения вида экономической деятельности:

$$KO = (T_{iBDC} / T_{BDC}) \times 100\%, \quad (2.8)$$

где T_{BDC} – темп изменения объема производства продукции, работ, услуг по i виду экономической деятельности, %.

При прогнозировании и анализе направления вида экономической деятельности значение имеет выявление изменений в структуре национальной экономики, т.е. структурных сдвигов.

Показатели, которые характеризуют структурные сдвиги за анализируемый период:

Абсолютное изменение объема производства:

– по секции:

$$\Delta ВП_{jc} = ВП_{jc,1} - ВП_{jc,0}, \quad (2.9)$$

– по виду экономической деятельности:

$$\Delta ВП_{iBDC} = ВП_{iBDC,1} - ВП_{iBDC,0}, \quad (2.10)$$

где $ВП_{iBDC,1}$; $ВП_{iBDC,0}$ – объем производства продукции, работ, услуг i-ого вида экономической деятельности в отчетном и базисном периоде в стоимостном, руб.

Абсолютное изменение удельных весов вида экономической деятельности:

$$\Delta Y_{BDC} = Y_{BDC,1} - Y_{BDC,0}, \quad (2.11)$$

где $Y_{BDC,0}$; $Y_{BDC,1}$ – удельный вес вида экономической деятельности в базисном отчетном году, п. п.

Показатели, характеризующие производственные связи между

секциями и разделами.

Различают межсекционные и внутрисекционные связи; прямые и косвенные связи. Прямые осуществляются непосредственно между организациями одной секции, косвенные – опосредованно через другие секции.

Показатель внутрисекционных связей:

$$У_{В\text{ ВП}} = \sum ВП_{\text{соб}}, \quad (2.12)$$

где $ВП_{\text{соб}}$ – объем производства собственной продукции, руб.

Показатель межсекционных связей:

$$У_{М} = ВП_{i\text{ ВЭД}} / ВП_{i\text{ ВЭД}}, \quad (2.13)$$

где $ВП_{i\text{ ВЭД}}$ – продукция i -ого вида деятельности, направляемая в другие виды экономической деятельности, руб.

Уровень интенсификации в использовании производственных ресурсов:

$$У_{\text{инт}} = (1 - \Delta У_{\text{рз}}) / \Delta У_{\text{ВП}}, \quad (2.14)$$

где $\Delta У_{\text{рз}}$ – изменение индекса величины используемых ресурсов (затрат) произведенных в i -ом виде экономической деятельности.

Также в эту группу показателей включаются коэффициенты прямых и полных затрат. Коэффициент прямых затрат – укрупненный показатель расходов основного сырья, материалов, топлива на единицу продукции. Коэффициент полных затрат учитывает все материальные затраты на единицу конечной продукции и включает прямые и косвенные затраты (превышает коэффициент прямых затрат).

2.3 Факторы, определяющие структуру национальной экономики

Факторы, определяющие структуру национальной экономики:

1. Структура и объём рыночного спроса.
2. Уровень развития производительных сил и НТП.
3. Уровень интенсификации производства.
4. Степень общественного разделения труда и развитие прогрессивных форм общественной организации производства.
5. Наличие природных ресурсов страны и степень их освоения.
6. Место страны в системе международного разделения труда и внешнеэкономические связи.
7. Общественно-исторические условия.

При снижении рыночного спроса на продукцию многие

организации сокращают производство или переключают производство на выпуск другой продукции. В результате объём продукции снижается, что приводит к снижению ее доли в общем производстве. Если объём спроса увеличивается, то организации привлекают новых инвесторов и наращивают выпуск продукции, что приводит к увеличению их доли в общем производстве.

Существенное влияние на объём спроса оказывает уровень доходов населения.

НТП характеризуется совершенствованием средств производства и технических процессов, что способствует появлению новых потребностей, необходимость удовлетворения которых приводит к созданию отдельных видов экономической деятельности, секций (атомная энергетика, нанотехнологии).

Интенсификация – ее усиление характеризуется снижением затрат всех видов производственных ресурсов на изготовление конечной продукции и сокращением потребностей на рынках.

На состав и количественное соотношение добывающей и обрабатывающей промышленности влияние оказывают наличие природных ресурсов и степень освоения их месторождения. Однако этот фактор не является определяющим, так как с развитием НТП ослабляется зависимость структуры от природных условий.

3 ОРГАНИЗАЦИЯ (ПРЕДПРИЯТИЕ) КАК СУБЪЕКТ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

3.1 Характерные черты и признаки организации (предприятия)

3.2 Классификация организаций (предприятий)

3.3 Этапы создания организации

3.4 Жизненный цикл организации: создание, реорганизация, реструктуризация, санация, банкротство и ликвидация

3.1 Характерные черты и признаки организации (предприятия)

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету.

Существует две основные модели функционирования субъектов хозяйствования – директивная и рыночная экономика.

В директивной экономике организация – это хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества производит и реализует продукцию, развивается по плану, работает на основе хозяйственного расчета.

В рыночной экономике – это самостоятельный субъект хозяйствования, обладающий правами юридического лица, деятельность которого направлена на получение прибыли, осуществляется на свой риск и под свою имущественную ответственность.

В приведенных определениях есть три существенных отличия:

1. По степени самостоятельности – полная в рыночной экономике и ограниченная – в директивной.

2. По цели деятельности: прибыльная работа в рыночной экономике и выпуск продукции – в директивной экономике.

3. По степени ответственности: риск потери имущества в рыночной экономике и в директивной экономике – покрытие убытков за счет дотаций из государственного бюджета.

Итак, организация – это самостоятельный субъект предпринимательства, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Главная цель организации – производить конкурентоспособную

продукцию, оказывать конкурентоспособные услуги для удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли наиболее эффективным способом.

Главной задачей организации является хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества организации.

Кроме этого, к задачам создания и функционирования организации относятся:

- разработка технико-технологической, организационной и коммерческой политики, позволяющей адаптироваться к внешней экономической среде;
- обоснование варианта реализации выбранной политики для воздействия на рынок в нужном направлении;
- максимально возможное удовлетворение спроса покупателей;
- увеличение рынка сбыта;
- создание условий для аккумуляирования достаточных денежных средств для самокупаемости и самофинансирования;
- насыщение рынка высококачественными товарами и услугами;
- создание условий для реализации творческого потенциала своих сотрудников.

Признаки организации:

1) имеет в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, которое обеспечивает материально-техническую возможность функционирования организации;

2) отвечает своим имуществом по обязательствам, которые возникают у нее во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе и перед бюджетом;

3) выступает в хозяйственном обороте от своего имени и имеет право заключать все виды гражданско-правовых договоров с юридическими и физическими лицами;

4) имеет право быть истцом и ответчиком в суде;

5) имеет самостоятельный баланс и своевременно представляет установленную государственными органами отчетность;

6) имеет свое наименование, содержащее указание на ее организационно-правовую форму.

В системе национальной экономики организация является основным звеном, что определяется следующими обстоятельствами:

– в организации изготавливается продукция, выполняются работы, услуги, которые составляют основу жизнедеятельности как человека, так и общества в целом;

– организация выступает главным субъектом производственных отношений, которые складываются в процессе производства и

реализации продукции между различными участниками;

- организация не только экономическая, но и социальная организация, так как основу ее составляет человек или трудовой коллектив;

- в организации переплетаются интересы общества, собственника, коллектива и работника, развертываются и разрешаются их противоречия;

- организация, осуществляя производственно-хозяйственную деятельность, оказывает влияние на окружающую среду, определяя состояние сферы обитания человека.

Организация может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательными актами Республики Беларусь и отвечают целям, предусмотренным в уставе организации.

В процессе своей деятельности организация выполняет следующие функции:

1. Управление финансами. Забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом работы любой организации. Ее цель – обеспечение финансовой устойчивости и ликвидности. В условиях рыночной экономики эта функция выдвигается на первый план. Резко повышается значимость финансовых ресурсов, с помощью которых осуществляется формирование оптимальной структуры капитала и наращивание производственного потенциала организации, а также финансирование текущей хозяйственной деятельности. От того, каким капиталом располагает субъект хозяйствования, насколько оптимальна его структура, насколько целесообразно он трансформируется в основные и оборотные средства, зависит финансовое благополучие организации и результаты его деятельности.

2. Управление персоналом выражается в отборе и приеме на работу, подготовке и переподготовке персонала в соответствии с потребностями бизнеса, решении всех вопросов, касающихся его эффективного использования.

3. Исследования и разработки. Деятельность по созданию новых видов продукции и технологических процессов, улучшению существующих видов и процессов с целью повышения эффективности производства и расширения рынка сбыта.

4. Маркетинг, обеспечивающий исследование рынка, определение нужд и запросов потребителей, реальные заказы на продукцию и успешную ее реализацию.

5. Производственная функция вытекает из главной задачи организации – получения прибыли. Это возможно только за счет производства продукции, работ и услуг, необходимых обществу.

6. Материально-техническое обеспечение реализуется в результате приобретения сырья, комплектующих, машин, оборудования

и других материальных ценностей, необходимых для хозяйственной деятельности.

7. Экологическая функция предусматривает выпуск экологически чистой продукции и снижение ее природоемкости. Экологическая деятельность организации направлена на снижение и компенсацию отрицательного воздействия ее производства на окружающую среду.

8. Социальная функция обеспечивает условия для воспроизводства рабочей силы, материальную заинтересованность в результатах труда. Организация несет ответственность за производственный травматизм, обязана обеспечить безопасные условия труда своим работникам. Важной составляющей социальной деятельности является обеспечение подготовки, переподготовки и повышение квалификации персонала.

Основными принципами организации являются:

Организационно-административная обособленность означает, что организация имеет обособленное имущество, единый коллектив, единую администрацию и обладает правом юридического лица.

Финансово-экономическая самостоятельность заключается в том, что организация осуществляет свою деятельность на основе самокупаемости и имеет единую законченную форму учета и отчетности. Организация может распоряжаться наличными материальными и финансовыми ресурсами с целью обеспечения своего успешного функционирования и развития, имеет расчетный счет в банке, на который поступают все денежные средства и через который производятся все расчеты организации, имеет право самостоятельно планировать свою деятельность, осуществлять внешнеторговые операции и т. д.

Производственно-техническое единство обеспечивается совокупностью средств производства (зданиями, сооружениями, машинами, оборудованием и др.), объединенных в особые производственные подразделения и части, технологически связанные в производственном процессе. Такое единство предопределяет единую систему технической документации, общую техническую политику, единую систему машин, наличие общих, вспомогательных и обслуживающих подразделений.

Основным подразделением производственной организации является цех, который представляет собой совокупность производственных участков, территориально выделенных для изготовления части продукта или выполнения отдельных стадий технологических операций (получение поковок, отливок, механическая обработка и т. д.). В ряде видов экономической деятельности промышленности (угольная, спиртовая, сахарная и др.) организации имеют бесцеховую структуру и состоят из участков. Такую же структуру имеют и малые организации других видов экономической деятельности.

Структура организации – это упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, обеспечивающая их функционирование и развитие как единого целого; это внутреннее строение организации, отражающее состав и взаимосвязи всех подразделений и должностных лиц, выполняющих определенные функции и наделенных определенными полномочиями для достижения целей организации.

Основные элементы структуры:

1. Функциональные связи – это связи подчинения в пределах одной из функций управления (планирование, организация, учет, контроль, регулирование). Они могут носить совещательный, рекомендательный или информационный характер.

2. Звено управления – функционально обособленное подразделение организации, которое имеет строго определенные задачи, а также наделено функциями управления и правами для их реализации, установленной ответственностью за выполнение функций и исполнение прав.

3. Ступень управления – совокупность звеньев управления на определенном уровне иерархии.

4. Отношение и связи.

5. Структура управления необходима прежде всего для выявления связей и отношений между отдельными элементами системы. Можно выделить связи вертикальные – это связи руководства и подчинения, субординационные иерархические; и связи горизонтальные – связи кооперации и координации равноправных звеньев управления, назначение которых способствовать наиболее эффективному взаимодействию подразделений.

6. Необходимость в вертикальных связях возникает при наличии нескольких уровней управления. Такие связи служат каналами передачи распорядительной и отчетной информации. Они могут носить линейный и функциональный характер.

Линейные связи – это связи подчинения по всему кругу вопросов; руководитель принимает преимущественно единоличные решения во всех вопросах управления.

Основные свойства структур организации:

1. Соответствие целям и задачам.
2. Комплексность.
3. Формализация.
4. Соотношение централизации и децентрализации.
5. Динамичность (адаптивность).
6. Рациональность.
7. Оперативность.
8. Надежность.
9. Экономичность.
10. Оптимальность.

11. Четкое разделение обязанностей, прав и ответственности каждого работника и звена организации.

3.2 Классификация организаций (предприятий)

Классификация организаций позволяет сгруппировать их по сходным признакам или параметрам для выработки общих методов анализа хозяйственной деятельности, совершенствования управления и регулирования (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Классификация организаций

Признак классификации	Вид организации
По формам собственности	Государственные, частные
По организационно-правовой форме	Хозяйственные общества, хозяйственные товарищества, производственные кооперативы, унитарные предприятия
По предмету деятельности	Промышленные, транспортные, торговые, организации связи, сельскохозяйственные
По размеру	Крупные, средние, малые
По масштабам производства однотипной продукции	Специализированные, диверсифицированные, комбинированные
По специализации	Специализированные, универсальные, смешанные
По экономическому назначению готовой продукции	Организации, производящие средства производства, товары потребления
По виду деятельности	Производственные, торговые, финансовые организации, банки, страховые, налоговые компании, консалтинговые и аудиторские компании
По характеру потребляемого сырья	Добывающие, обрабатывающие
По времени работы в течение года	Круглогодичного действия, сезонные
По участию иностранного капитала	Совместные, зарубежные, иностранные
По целям деятельности	Коммерческие, некоммерческие
По видам объединений	Производственные, республиканские, региональные, национальный, транснациональные
По признаку	Организации с непрерывными и

технической и технологической общности	дискретными процессами производства, с преобладанием механических и химических процессов производства
По методам организации производственного процесса	Организации, в которых преобладает поточный, партионный и единичный методы организации производственного процесса
По степени механизации и автоматизации	Организации с автоматизированным, комплексно механизированным и частично-механизированным производством
По степени охвата различных стадий производства	Организации с полным и неполным циклом
По характеру процесса переработки сырья	Организации с непрерывным и прерывным процессом производства

Одной из важнейших характеристик организации являются ее размеры, определяемые в первую очередь количеством (занятых) работников. Как правило, по этому признаку организации подразделяются следующим образом: мелкие – до 100 занятых, средние – от 100 до 500 (иногда – до 300), крупные – свыше 500, в том числе особо крупные – свыше 1000 занятых.

Размеры организаций тесно связаны с их принадлежностью к определенной секции. Например, организации черной металлургии и машиностроения обычно крупные и очень крупные организации. В легкой, пищевой, нефтеперерабатывающей промышленности действуют, в основном, средние организации; в деревообрабатывающей и швейной промышленности – средние и близкие к мелким организации.

В Республике Беларусь малыми считаются организации:

- в промышленности, строительстве, на транспорте до 100 человек;
- в сельском хозяйстве, научно-технической сфере до 60 человек;
- в оптовой торговле до 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения до 30 человек;
- в других видах деятельности до 25 человек.

3.3 Этапы создания организации

Организация может быть создана:

- заново;
- в результате разукрупнения;

- в результате выделения из состава действующей организации одного или нескольких структурных подразделений;
- на базе структурной единицы объединения.

Учредителем организации может быть:

- а) государство в лице соответствующих органов;
- б) физическое лицо;
- в) группа физических и (или) юридических лиц.

Порядок создания юридических лиц регулируется специальными законами и подзаконными актами. К ним относятся: ГК Республики Беларусь, Закон об АО, ООО, ОДО и др.

Порядок создания юридических лиц:

1. Распорядительный – юридическое лицо создается по распоряжению собственника либо уполномоченного органа, например, приказом Министерства – организация, постановлением Правительства – концерн.

2. Разрешительный – создание по инициативе граждан и (или) юридических лиц после получения на это согласия (разрешения) соответствующего государственного или иного органа. Например, дочерние организации.

3. Явочно-нормативный – специфического соглашения на создание юридического лица не требуется, так как его создание разрешено законом. Например, создание хозяйственных обществ, товариществ. В данном случае проверяется соблюдение установленного порядка.

4. Заявительный – принцип одного окна.

Решение о создании новых организаций принимает владелец капитала. При этом цели организации новых субъектов хозяйствования могут отличаться в зависимости от учредителей. Если в качестве учредителя выступает государство, то оно преследует следующие цели:

- производство социально значимых товаров и услуг;
- укрепление обороноспособности страны и повышение ее конкурентоспособности;
- вовлечение в производство незанятого трудоспособного населения и решение тем самым проблемы занятости;
- использование имеющихся природных ресурсов;
- изготовление принципиально новых видов промышленной продукции с использованием наукоемких технологий;
- удовлетворение экономических интересов членов трудового коллектива.

Владелец частной организации имеет цель – получение максимальной прибыли для удовлетворения личных интересов.

Этапы создания организации:

1. Возникновение идеи о создании новой организации, необходимого для производства конкретных видов продукции, товаров

и услуг.

2. Изучение емкости внутреннего и внешнего рынков, в том числе анализ текущего и потенциального спроса, платежеспособности, удовлетворения потребителей рынка.

3. Разработка стратегии, определенной номенклатуры и ассортимента продукции.

4. Поиск поставщиков необходимых факторов производства.

5. Подбор соучредителей организации.

6. Определение финансового инструмента для формирования уставного капитала (уставного фонда), нужного для первоначального этапа функционирования организации.

7. Подготовка учредительных документов (договор, устав) и бизнес-плана.

8. Проведение организационных мероприятий по созданию организации.

9. Государственная регистрация, открытие необходимых счетов в банках.

10. Получение лицензий (если необходимо).

11. Изготовление печатей, штампов.

12. Постановка на учет в органе государственной налоговой службы, в территориальном органе пенсионного фонда и др.

Создание организации начинается с поиска рыночной ниши (эффективной сферы организации бизнеса) и выбора партнеров.

Разработка учредительных документов является определяющим этапом в процессе создания организации. В соответствии с законодательством Республики Беларусь установлены два основных учредительных документа, которые необходимо иметь организации (в зависимости от организационно-правовой формы собственности): устав, учредительный договор.

Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками).

В учредительных документах в обязательном порядке должны определяться:

- наименование юридического лица;
- местонахождение юридического лица;
- цели и предмет деятельности;
- порядок управления деятельностью;
- условия о размере и порядке формирования уставного фонда;
- порядок образования имущества;
- условия и порядок распределения прибыли и убытков;
- порядок реорганизации и ликвидации и др.

Уставные документы оформляются в нескольких экземплярах, сшиваются, подписываются учредителями и заверяются нотариально.

Для отдельных организационно-правовых форм организаций в

учредительных документах (учредительном договоре и уставе), помимо перечисленных, содержатся и другие сведения.

Вновь созданные организации подлежат государственной регистрации. Перед регистрацией организация обязана согласовать в регистрирующих органах свое наименование, которое является способом индивидуализации организации. С момента государственной регистрации организация считается созданной и приобретает статус юридического лица. Деятельность не зарегистрированной организации запрещается.

Для осуществления видов деятельности, подлежащих лицензированию, организация обязана получить необходимую лицензию в порядке, установленном Советом министров Республики Беларусь.

Регистрация – это в законодательном порядке установленная процедура легализации деятельности субъектов хозяйствования.

Государственной регистрации подлежат:

- 1) создаваемые (реорганизованные) субъекты хозяйствования;
- 2) изменения и дополнения, вносимые в учредительные документы.

К государственным органам, осуществляющим регистрацию, в зависимости от вида деятельности коммерческих и некоммерческих организаций относятся:

- Национальный банк Беларуси;
- Комитет по надзору за страховой деятельностью при Министерстве финансов;
- администрации свободных экономических зон;
- Министерство юстиции Республики Беларусь;
- Министерство иностранных дел Республики Беларусь;
- областные исполкомы и Минский городской исполком;
- городские исполкомы областных центров Республики Беларусь.

Для государственной регистрации учредители представляют следующие документы:

- заявление, оформленное в установленном порядке;
- копию решения о создании юридического лица;
- учредительные документы;
- документы, подтверждающие формирование в соответствии с законодательством уставного фонда организации;
- документы, содержащие сведения о собственниках имущества (учредителях, участниках);
- справку налогового органа по месту жительства физического лица – собственника имущества о предъявлении декларации о доходах и имуществе;
- гарантийное письмо или другой документ, подтверждающий право на размещение юридического лица по месту нахождения; –

платежный документ, подтверждающий внесение платы за государственную регистрацию.

Срок регистрации – один месяц со дня подачи всех необходимых документов. Отказ в государственной регистрации может быть обжалован в судебном порядке.

После регистрации наступает регистрационный период, когда необходимо легализовать свою деятельность:

- 1) в десятидневный срок со дня государственной регистрации стать на учет в качестве налогоплательщика в налоговой инспекции;
- 2) зарегистрироваться в органах статистики с присвоением кодов видов деятельности;
- 3) выбрать обслуживающий банк и открыть в нем расчетный счет;
- 4) стать на учет в фонд социальной защиты населения;
- 5) осуществить наем квалифицированного персонала;
- 6) заключить договоры аренды административных и производственных помещений, расчетно-кассового обслуживания и другие хозяйственные договоры;
- 7) осуществить объявленную в учредительных документах деятельность в соответствии с установленными правилами (в течение 6 месяцев должны быть получены соответствующие лицензии);
- 8) обеспечить движение денежных средств по счету в срок не позднее 3 месяцев со дня открытия счета;
- 9) разместить органы управления юридического лица по указанному адресу и обеспечить нахождение документов бухучета и отчетности.

Открытое акционерное общество должно зарегистрировать свои акции. Для государственной регистрации акций в Госкомитет представляются следующие документы:

- а) заявление о регистрации акций, подписанное руководителем эмитента;
- б) решение о выпуске акций;
- в) нотариально заверенная копия устава;
- г) два экземпляра проспекта эмиссии;
- д) копия информационного письма органа статистики о присвоении обществу соответствующих кодов;
- е) экземпляр издания, в котором было опубликовано сообщение;
- ж) отчет о результатах подписки;
- з) копия протокола учредительной конференции.

Также коммерческим организациям необходимо сформировать уставный фонд.

Уставной фонд – это та сумма средств, которую вносят учредители/собственники фирмы для обеспечения ее функционирования. После того как предприятие прошло регистрацию в его учредительных документах фиксируется уставный капитал. Он

равен уставному фонду за вычетом дебиторской задолженности. Уставный капитал равен минимальному размеру средств, которые являются гарантией того, что кредиторы вернут свои вложения.

Определяют размеры уставного фонда сами объединения (акционерные общества, общества с дополнительной или ограниченной ответственностью, унитарные предприятия). Минимальный размер уставного фонда в Республике Беларусь указан лишь в случае ЗАО и ОАО. Минимальная сумма для таких организаций устанавливается в белорусской валюте и зависит от базовой величины. На данный момент для открытых и закрытых АО минимальный уставный фонд – 400 и 100 базовых величин соответственно.

Уставной фонд складывается из вкладов участников. При этом ни создателей/соучредителей компании не может быть освобожден от необходимости делать вклад. Согласно законодательству, при создании фирмы можно не вносить вклад сразу же. Достаточно лишь огласить размер уставного фонда, после чего у вкладчика будет 12 месяцев с регистрационной даты на формирование уставного фонда в Республике Беларусь. Это касается любой формы собственности (ООО, ОАО, ОДО, ЗАО, УП).

Можно делать как денежные, так и неденежные вклады в уставной фонд. В первом случае средства просто вносятся на счет организации, во втором должна быть проведена предварительная оценка вклада, после чего происходит его передача по акту и имущество становится на баланс фирмы. Однако полностью нельзя сформировать фонд из неденежных вкладов. Кроме того, часть вносимых имущественных прав не может превышать 50 %.

Если учредителями юридического лица являются граждане Беларуси, то свои вклады они делают национальной валюте, резиденты же иностранных государств вносят средства в любой удобной им валюте, в том числе белорусской. Однако, когда хотя бы один из вкладчиков предприятия иностранец, уставный фонд должен оглашаться в долларах США, если при этом фирма является АО, либо используется имущество Республики Беларусь – в двух и в долларах и национальной валюте Республики Беларусь.

Для компаний при создании которых были задействованы иностранные инвестиции на год продлен срок (2 года вместо 1), в течение которого можно делать вклады в установочный фонд. Единственное условие заключается в том, что как минимум 50 % его суммы должно быть вложено в течение первых 12 месяцев.

Уменьшение или увеличение уставного фонда на любую сумму могут собственники/учредители коммерческой организации в любое время после регистрации. Дополнительно регистрировать изменения не нужно.

Этап создания является обязательным для всех организаций. В

дальнейшем одни организации могут развиваться и успешно функционировать бесконечно долго, другие в период адаптации к рыночным условиям хозяйствования осуществляют реорганизацию, реструктуризацию, санацию, которые могут не дать положительных результатов, что приведет к ликвидации субъекта хозяйствования.

3.4 Жизненный цикл организации: создание, реорганизация, реструктуризация, санация, банкротство и ликвидация

Организация как субъект хозяйствования в процессе функционирования проходит различные стадии своего существования.

Первая стадия – создание организации и его становление. О возникновении субъекта хозяйствования свидетельствует факт его регистрации в соответствующих органах исполнительной власти. Из опыта рыночной экономики известно, что из числа зарегистрированных предприятий в период становления выдерживают конкуренцию около 40 %, остальные становятся несостоятельными в первый год своего существования. По этой причине государство поддерживает малые, совместные и другие организации в соответствии с существующими национальными приоритетами и финансовыми возможностями. Основные льготы – уменьшение ставки налогообложения и налоговые каникулы.

Организации, закрепившиеся в своей рыночной нише, в процессе развития постоянно реорганизуются: создаются новые производственные и функциональные подразделения, происходит слияние и ликвидация снизивших свою эффективность цехов.

Реорганизация может происходить в рамках действующего субъекта хозяйствования или с последующей ликвидацией старого и регистрацией нового. Гражданским кодексом Республики Беларусь предусмотрены следующие способы реорганизации:

- 1) слияние;
- 2) присоединение;
- 3) разделение;
- 4) выделение;
- 5) преобразование.

Особой формой реорганизации является реструктуризация организации с выделением самостоятельных субъектов хозяйствования или в юридических рамках существующего.

В широком смысле реструктуризация – изменение (рационализация) производственной, организационной, социальной, финансовой и иных сфер деятельности организации в целях восстановления ее рентабельной работы и повышения конкурентоспособности. Реструктуризация – это выделение структурных подразделений организации с самостоятельным балансом

и расчетным счетом, но без образования юридического лица. Цель реструктуризации – повышение эффективности производства.

Неплатежеспособность – неспособность удовлетворить требования кредитора (кредиторов) по денежным обязательствам, а также по обязательствам, вытекающим из трудовых и связанных с ними отношений, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная хозяйственным судом или правомерно объявленная должником, называется экономической несостоятельностью или банкротством.

Признание юридического лица экономически несостоятельным (банкротом) влечет его санацию, а при невозможности или отсутствии оснований продолжения деятельности – ликвидацию.

Дела об экономической несостоятельности или банкротстве рассматриваются хозяйственными судами.

При рассмотрении дела о банкротстве должника-юридического лица применяются следующие процедуры банкротства:

- 1) защитный период;
- 2) конкурсное производство;
- 3) мировое соглашение;
- 4) иные процедуры банкротства.

При рассмотрении дела о банкротстве должника-индивидуального предпринимателя применяются следующие процедуры банкротства:

- 1) конкурсное производство;
- 2) мировое соглашение;
- 3) иные процедуры банкротства.

Конкурсное производство включает следующие процедуры:

- санацию;
- ликвидационное производство.

По результатам рассмотрения дела о банкротстве хозяйственный суд принимает (выносит) один из следующих актов:

- решение о банкротстве с санацией должника;
- решение о банкротстве с ликвидацией должника;
- определение о прекращении производства по делу о банкротстве.

Санация – процедура конкурсного производства, предусматривающая переход права собственности, изменение договорных и иных обязательств, реорганизацию, реструктуризацию или оказание финансовой поддержки должнику, осуществляемая для восстановления его устойчивой платежеспособности и урегулирования взаимоотношений должника и кредиторов в установленные сроки.

Санация – это финансовое оздоровление предприятия,

необходимость которой возникает при угрозе экономической несостоятельности.

Санация проводится по инициативе собственников или кредиторов. Есть несколько путей санации.

1. Замена руководителя и управленческого персонала. Если организация является потенциальным банкротом, может осуществляться внешнее управление, назначенное в судебном или внесудебном порядке. Антикризисный управляющий работает по контракту с собственником или назначается собранием кредиторов, выполняет одну или две задачи: обеспечить финансовое оздоровление или подготовить организацию к ликвидации.

2. Продажа по суду или по соглашению кредиторов. При продаже несостоятельной организации оно сохраняется в качестве действующего, но меняются собственники.

3. Обмен долгов на акции. В этой ситуации также меняется собственник. Однако кредиторы осторожно относятся к обмену долгов на акции неплатежеспособной организации, если у них нет уверенности в том, что оно вновь станет рентабельным и финансово-устойчивым.

4. Привлечение инвестиций и выплаты кредиторам из будущих доходов фирмы.

5. Уступка требований третьим лицам, то есть покупка долгов с последующей перепродажей за определенный процент со сделки.

В любом случае для санации нужен бизнес-план и прогнозирование экономической ситуации в краткосрочном и долгосрочном периоде. Если санация не принесла ожидаемых результатов, проводится процедура банкротства.

Бывают случаи ложного и преднамеренного банкротства.

Ложное банкротство – это предоставление заведомо ложных документов об объявлении субъекта хозяйствования неплатежеспособным.

Преднамеренное банкротство – это умышленное утаивание своей несостоятельности.

Ложное и преднамеренное банкротство – разновидность мошенничества, которое должно распознаваться с помощью внутренних и внешних аудиторов, а также правоохранительными органами государства.

Ликвидация юридического лица влечет прекращение его деятельности без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Юридическое лицо может быть ликвидировано по решению:

1) его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами;

2) суда в случаях:

– неприятия решения о ликвидации в связи с истечением срока,

на который создано юридическое лицо, достижением цели, ради которой оно создано;

- уменьшения стоимости чистых активов коммерческой организации по результатам второго и каждого последующего финансового года ниже установленного законодательством минимального размера уставного фонда;

- осуществления деятельности без специального разрешения (лицензии), либо деятельности, запрещенной законодательством, либо с иными неоднократными или грубыми нарушениями законодательства, либо при систематическом осуществлении деятельности, противоречащей уставным целям юридического лица, или признанием судом недействительной регистрации юридического лица в связи с допущенными при его создании нарушениями законодательства, а также в иных случаях, предусмотренных законодательными актами;

3) государственных органов.

Ликвидация организации – прекращение ее деятельности и исключение из реестра государственной регистрации.

Ликвидация происходит по причине банкротства или экономической несостоятельности, по решению собственника либо по решению суда.

4 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИЙ

4.1 Сущность организационно-правовых форм организаций

4.2 Хозяйственные товарищества и общества

4.2.1 Полное товарищество

4.2.2 Коммандитное товарищество

4.2.3 Общество с ограниченной ответственностью

4.2.4 Общество с дополнительной ответственностью

4.2.5 Акционерное общество

4.3 Производственные кооперативы

4.4 Унитарные предприятия

4.5 Интеграционные формы предпринимательства

4.1 Сущность организационно-правовых форм организаций

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету.

Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и (или) распределяющие полученную прибыль между участниками (коммерческие предприятия) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).

Рыночная экономика, базируясь на многообразии форм собственности, предполагает функционирование предприятий различных организационно-правовых форм.

Организационно-правовая форма организации определяется многими признаками:

- 1) порядок формирования уставного фонда;
- 2) перечень учредительных документов;
- 3) органы управления юридических лиц;
- 4) порядок голосования в юридических лицах;
- 5) порядок отчуждения доли, пая, акций другому участнику или третьему лицу;
- 6) порядок выхода из состава участников;
- 7) ответственность участников;
- 8) прочие особенности.

Выделяют следующие организационно-правовые формы организаций:

1. Хозяйственные товарищества и общества.
 - 1.1. Полное товарищество.
 - 1.2. Коммандитное товарищество.
 - 1.3. Общество с ограниченной ответственностью.
 - 1.4. Общество с дополнительной ответственностью.
 - 1.5. Акционерное общество.
2. Производственные кооперативы.
3. Унитарные предприятия.

Предприятие на этапе создания должно сформировать уставной фонд. При этом вкладом в уставный фонд могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные отчуждаемые права, имеющие денежную оценку.

В соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 года установлен следующий минимальный размер уставного фонда для различных организационно-правовых форм:

- 1) 400 базовых величин – для открытых акционерных обществ;
- 2) 100 базовых величин – для закрытых акционерных обществ;
- 3) для остальных организационно-правовых форм минимальный размер уставного фонда не устанавливается, и они его могут формировать по своему усмотрению.

4.2 Хозяйственные товарищества и общества

Наиболее простой организационно-правовой формой являются хозяйственные товарищества.

Хозяйственные товарищества – это такая форма предпринимательской деятельности, при которой имущество предприятия формируется за счет вкладов нескольких граждан и (или) юридических лиц, которые объединяются для совместной хозяйственной деятельности на основе договора между ними. Отличительной особенностью хозяйственных товариществ от других хозяйственно-правовых форм является то, что один или несколько участников обязательно несут неограниченную солидарную имущественную ответственность по обязательствам товарищества.

Неограниченная ответственность означает, что участники товарищества отвечают по его обязательствам не только своим вкладом, но всем своим личным имуществом. Личным имуществом покрываются долги в том случае, если убытки превышают стоимость имущества предприятия.

Солидарная ответственность реализуется на основе того, что участники ответственны за общий долг товарищества.

Уставный фонд товарищества должен быть оплачен на 50 % на момент регистрации, оставшаяся часть формируется в течение года со дня регистрации.

Хозяйственные товарищества используют труд наемных работников.

В зависимости от степени ответственности отдельных участников различают полные и коммандитные товарищества.

4.2.1 Полное товарищество

Полным называется такое хозяйственное товарищество, все участники которого несут по его обязательствам полную (неограниченную) солидарную ответственность.

Лицо может быть участником только одного полного товарищества.

Управление в полном товариществе осуществляется по общему согласию всех учредителей. Каждый участник имеет один голос и вправе знакомиться лично со всей документацией по ведению дел товарищества.

Изменение состава участников полного товарищества не влечет за собой ликвидацию полного товарищества, если иное не предусмотрено учредительным договором.

Изменение состава учредителей полного товарищества может осуществляться вследствие:

- 1) выхода участника;
- 2) исключения участника;
- 3) уступки доли участника иному лицу;
- 4) принятия нового участника;
- 5) признании нового участника;
- 6) смерти участника.

Участник вправе выйти из полного товарищества, заявив об этом не менее чем за 6 месяцев.

4.2.2 Коммандитное товарищество

Коммандитным называется такое товарищество, в котором, по крайней мере, один из участников имеет полную (неограниченную) ответственность, и, хотя бы один – ограниченную ответственность перед кредиторами.

Лица, несущие полную ответственность, называются действительными членами (полными товарищами), а ограниченную – вкладчиками (коммандитами). Коммандит несет ответственность перед кредиторами только в пределах вклада в общее имущество общества, но не личным имуществом.

Как и полное, так и коммандитное товарищество осуществляет свою деятельность на основании учредительного договора, однако в коммандитном товариществе его подписывают только полные товарищи.

Управление коммандитным товариществом осуществляется также только полными товарищами. Вкладчики не в праве участвовать в управлении делами коммандитного товарищества. Они могут выступать от его имени не иначе как по доверенности.

Хозяйственные товарищества имеют ряд преимуществ по сравнению с другими хозяйственно-правовыми формами предприятий:

- 1) высокая степень ответственности по обязательствам делает хозяйственные товарищества надежным партнером;
- 2) сосредоточение управления среди ограниченного круга лиц (действительных членов) обеспечивает достаточную самостоятельность, свободу и оперативность действий;
- 3) несложная структура и система управления обеспечивают высокую эффективность.

Хозяйственные товарищества имеют и недостаток – непривлекательность полной (неограниченной) имущественной ответственности, которая нередко приводит к разорению мелких и средних собственников.

4.2.3 Общество с ограниченной ответственностью

Хозяйственным обществом признается юридическое лицо, созданное по соглашению юридическими лицами и (или) гражданами путем объединения их имущества с целью осуществления хозяйственной деятельности. Отличительной особенностью этой организационно-правовой формы является ограниченная ответственность всех его участников по обязательствам общества.

Хозяйственное общество является собственником переданного ему участниками имущества, продукции, им производимой, а также доходов, полученных от коммерческой деятельности. Общество отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, а его участники несут риск в размере принадлежащих им паев или акций.

Различают следующие виды хозяйственных обществ:

- 1) с ограниченной ответственностью (ООО);
- 2) с дополнительной ответственностью (ОДО).

ООО – это общество, в учредительных документах которого определены состав участников и их доля в имуществе общества, и каждый участник несет ограниченную ответственность по обязательствам общества в пределах своего вклада.

4.2.4 Общество с дополнительной ответственностью

ОДО – это такое общество, участники которого несут дополнительную ответственность по обязательствам в размерах, превышающих их долю в имуществе общества. Размер дополнительной ответственности установлен законодательством и оговорен учредительными документами общества, как правило, в одинаковом размере (в процентах) к вкладу каждого участника.

Названные общества являются закрытыми, то есть его участник может уступить свою долю участнику или же третьему лицу только с согласия остальных участников.

ООО и ОДО не выпускают акции. Их участники имеют пай, то есть долю в имуществе, находящемся в коллективной собственности. Это удостоверяется свидетельством, которое ценной бумагой не является.

Пай дает его владельцу определенные имущественные и личные права.

К имущественным относятся:

- 1) право на получение части прибыли предприятия в виде дивиденда;
- 2) право на получение части стоимости имущества в случае ликвидации общества;
- 3) право возврата пая по усмотрению участника, если иное не

предусмотрено учредительными документами.

К личным правам относятся:

- 1) право на участие в управлении обществом;
- 2) право получать информацию о деятельности общества.

Пай обладает свойством возвратности и должен быть возвращен владельцу по его желанию. Это свойство пая обеспечивает участникам ООО и ОДО определенные гарантии выделить свою долю из стоимости имущества, находящегося в коллективной собственности.

Вместе с тем, возврат пая по требованию участника ООО и ОДО нередко сопровождается уменьшением реального капитала, а в ряде случаев ведет к ликвидации хозяйственного общества, что делает эту хозяйственно-правовую форму недостаточно устойчивой и стабильной.

Кроме того, публичная подписка на доли участия таких обществ не проводится. Это ограничивает возможности привлечения внешних источников финансирования.

4.2.5 Акционерное общество

Акционерным обществом признается общество, уставный фонд которого разделен на определенное число акций, равной номинальной стоимости, и формируется за счет их продажи. Отличительной особенностью акционерных обществ является то, что уставный фонд формируется за счет продажи акций.

Акция – ценная бумага, которая может котироваться и продаваться на рынке ценных бумаг и подтверждает право акционера участвовать в управлении обществом, в его прибылях и распределении имущества при ликвидации общества.

Акции могут выпускаться в виде бланков или в форме записей на счетах.

Различают обыкновенные и привилегированные акции, а также акции именные и на предъявителя.

Обыкновенная акция дает ее владельцу такие же права, как и пай, за исключением возврата. Это значит, что АО не выплачивают стоимость акций по желанию или требованию их владельцев.

Привилегированная акция дает своим владельцам особые права, а именно:

- преимущественное право на получение дивидендов в размере не менее заранее установленного фиксированного процента от номинальной стоимости акций независимо от результата хозяйственной деятельности общества;
- первоочередное право на участие в разделе имущества предприятия при его ликвидации.

Однако держатели привилегированных акций не имеют права на участие в управлении обществом.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь сумма, на которую выпускаются привилегированные акции, не должна превышать 10 % уставного фонда.

Все акционеры имеют право продавать свои акции на вторичном рынке ценных бумаг, не получая на это согласие акционерного общества или других акционеров.

Совокупный доход акционера складывается из дивидендов и дохода от продажи акций. Дивиденд представляет собой доход от продажи акций. Дивиденд представляет собой доход от акций, периодически (как правило) ежегодно выплачиваемый их владельцам из прибыли, остающейся в распоряжении акционерного общества после направления ее части на развитие производства, в резервный фонд и на необходимые нужды. Размер дивидендов зависит от:

1. Величины и направлений использования чистой прибыли.
2. Количества и стоимости, принадлежащих акционеру акций.

Доход от продажи акций представляет собой разность между ценой продажи и ценой приобретения акций. Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что доход от продажи акций составляет примерно 75 % совокупного дохода акционера. Возможность продать акцию дороже цены приобретения, а не дивиденд, привлекает инвесторов в акционерные общества.

Чистая прибыль, полученная в результате производственно-хозяйственной деятельности, является собственностью акционерного общества и направляется в резервный фонд, на потребление, накопление и дивиденды.

Резервный фонд предназначен для покрытия убытков, выплаты дивидендов по привилегированным акциям и для других целей. Он формируется в размере не менее 5 % ежегодно, пока его величина не составит 15 % уставного фонда.

Курсом акций называется цена, по которой акция продается и покупается на фондовых биржах и в банках. Курс акции представляет собой отношение размера дивиденда, приходящегося на одну акцию, к уровню ссудного процента. Чем выше дивиденд, который выплачивается по акциям, тем выше их курс. Приобретая акции, владелец денежного капитала сравнивает дивиденд с потенциальным доходом, который можно было бы получить, положив собственный капитал в банк. Чем выше установленный банком ссудный процент, тем ниже курс акций на бирже. Для расчета курса акций используется формула

$$\text{Курс акции} = \frac{\text{Дивиденд} \times 100\%}{\text{Ссудный процент}}. \quad (4.1)$$

Однако эта формула используется для приблизительных расчетов. В реальной жизни курс акций, как цена любого товара, складывается под влиянием спроса и предложения.

Все акционерные общества подразделяются на закрытые и открытые.

АО, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров неограниченному кругу лиц, признается открытым АО.

Такое АО может проводить открытую подписку на выпускаемые им акции. Открытое АО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибыли и убытков.

АО, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции с согласия других акционеров и (или) ограниченному кругу лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на акции.

Высшим органом управления в АО является общее собрание его акционеров.

К исключительной компетенции общего собрания акционеров относятся:

- 1) изменение устава общества;
- 2) избрание членов совета директоров и ревизионной комиссии общества;
- 3) образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий;
- 4) утверждение годовых отчетов;
- 5) решение о реорганизации и ликвидации.

АО обязано ежегодно привлекать аудиторов, не связанных с обществом имущественными правами, для подтверждения правильности годовой финансовой отчетности.

4.3 Производственные кооперативы

Производственным кооперативом (артелью) признается коммерческая организация, участники которой обязаны внести имущественный паевой взнос, принимать личное трудовое участие в его деятельности и нести субсидиарную ответственность по обязательствам производственного кооператива в равных долях, если иное не предусмотрено в уставе, в пределах, установленных уставом, но не меньше величины полученного годового дохода в производственном кооперативе.

Учредительным документом производственных кооперативов является устав, утверждаемый общим собранием его членов.

Устав кооператива должен включать в себя следующие сведения:

- 1) размер паевых взносов членов кооператива;
 - 2) состав и порядок внесения паевых взносов членами кооператива и их ответственность за нарушение обязательств по внесению паевых взносов;
 - 3) характер и порядок трудового участия его членов в деятельности кооператива и их ответственности за нарушение обязательств по личному трудовому участию;
 - 4) порядок распределения прибыли и убытков кооператива;
 - 5) состав и компетенция органов управления кооперативом.
- Высшим органом управления является общее собрание его членов.

Исполнительными органами кооператива являются правление и (или) его председатель. Они осуществляют текущее руководство и подотчетны наблюдательному совету.

Членами наблюдательного совета и правления кооператива, а также председателем кооператива могут быть только члены кооператива. Член кооператива имеет один голос при принятии решения общим собранием.

4.4 Унитарные предприятия

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (паям, долям), в том числе между работниками предприятия.

Устав унитарного предприятия должен содержать сведения о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования.

В форме унитарных предприятий могут быть созданы государственные (республиканские или коммунальные) унитарные предприятия либо частные унитарные предприятия.

Имущество унитарного предприятия находится в государственной либо частной собственности физического или юридического лица.

Органом управления унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником имущества либо уполномоченным собственником органом и ему подотчетен.

Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Учредительным документом унитарного предприятия является его устав, утверждаемый собственником имущества предприятия.

В зависимости от того, какие права предоставляет учредитель, унитарные предприятия подразделяются на две категории:

- унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного

ведения;

– унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создаётся решением соответствующего государственного органа или органа местного самоуправления, которые и утверждают устав предприятия. Такое предприятие может создавать другие предприятия с правом юридического лица на основе передачи им части своего имущества в хозяйственное ведение, может владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

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

Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, то есть предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении, чем предприятие, основанное на праве оперативного управления. Учредители унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения, не отвечают по обязательствам предприятия, за исключением случаев, когда в банкротстве предприятия виноват сам учредитель.

При несостоятельности же казённых предприятий Республика Беларусь несёт субсидиарную ответственность по обязательствам этого предприятия при недостаточности его имущества как учредителя. Субсидиарная ответственность – это дополнительная ответственность перед кредитором совместно с должником. Из этого следует, что унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, в принципе не может быть банкротом.

4.5 Интеграционные формы предпринимательства

Предприятия различных организационно-правовых форм могут создавать объединения для совместного решения определенных задач, достижения конкретных целей. При этом предприятия, входящие в состав объединения, сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Руководящие органы объединений не обладают распорядительной властью в отношении предприятий, входящих в объединение, и выполняют свои функции на основании договоров с предприятиями.

Объединения создаются с учетом следующих принципов:

- добровольность вхождения в объединение и выхода на условиях, определяемых уставом объединения;
- соблюдение антимонопольного законодательства;
- свобода выбора организационной формы объединения;
- сохранение хозяйственной самостоятельности предприятий, входящих в состав объединения;
- организация отношений между участниками объединения и его руководящими органами на основании договора.

В зависимости от целей создания объединений различают хозяйственные объединения и союзы (рисунок 4.1).

К хозяйственным относятся такие объединения, которые создаются с целью расширения возможностей предприятий в производственном, научно-техническом и социальном развитии. Например, концерн «Беллегпром», «Беллеспром» и др.

Союзы (нехозяйственные объединения) создаются с целью координации деятельности, обеспечения защиты прав и представления общих интересов в соответствующих государственных и иных органах, а также в международных организациях.

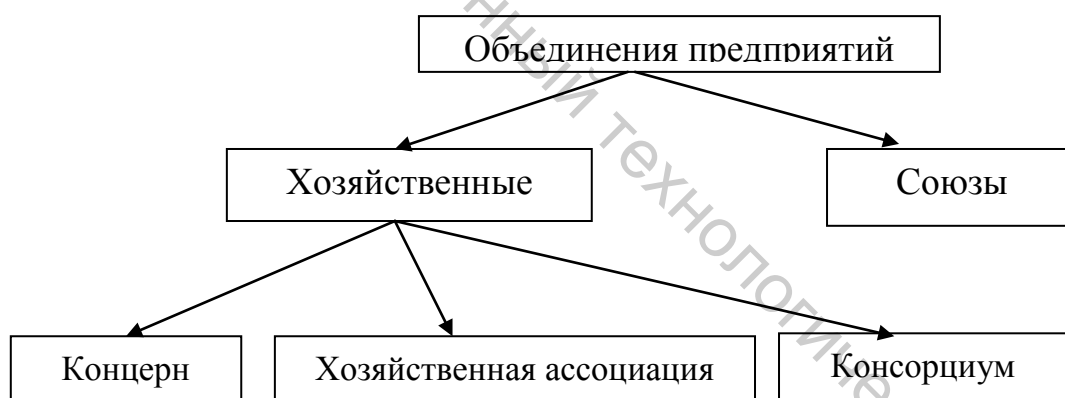


Рисунок 4.1 – Формы объединений предприятий

В зависимости от целей организации совместной деятельности хозяйственные объединения могут создаваться в форме концерна, хозяйственной ассоциации, консорциума.

Концерн – объединение самостоятельных предприятий, осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации многих функций производственного и научно-технического развития. Предприятия, входящие в концерн, утрачивают свою ведомственную принадлежность. Предприятия могут входить только в один концерн, они обязаны указывать принадлежность к концерну в своем фирменном названии.

Хозяйственная ассоциация – объединение предприятий и организаций, создаваемое для совместного осуществления, как правило,

одной производственно-хозяйственной функции. Участники хозяйственной ассоциации сохраняют свою ведомственную принадлежность и могут входить в другие объединения без согласования с другими участниками.

Консорциум – временное объединение предприятий, создаваемое на паевой основе для совместной реализации целевых комплексных программ и проектов, а также государственных заказов. После выполнения этих программ, проектов консорциум прекращает свою деятельность. Предприятия, входящие в консорциум, могут одновременно принимать участие в других объединениях.

Картель – это договорная форма объединения хозяйствующих субъектов, при которой участники заключают соглашение о регулировании объемов производства продукции, оказания услуг или выполнения работ, о разделе рынков сбыта и источников сырья, найма рабочей силы, установления уровня заработной платы и социальных гарантий для работающих, об условиях продажи и сроках платежа и т. п.

Картель является типичной формой монополии. Участники картеля сохраняют коммерческую, производственную и юридическую самостоятельность. Картели могут быть следующих типов: внутренние, экспортные, импортные, международные.

Внутренние картели создаются в пределах национального рынка или его части. Экспортные картели состоят из национальных фирм-экспортеров. Импортные картели образуются фирмами, которые являются крупными импортерами зарубежных товаров, для противостояния поставщикам этих товаров. Международные картели создаются из фирм нескольких стран, занимающихся экспортом, импортом или обеими операциями одновременно. Они могут ориентироваться как на глобальный, так и на региональный рынок.

Существуют разновидности картельных союзов – конвенция, корнер, ринг, джентльменское соглашение.

Конвенция – один из видов международного договора, устанавливающего взаимные права и обязанности государств, нормы общего характера.

Корнер – представляет собой соглашение о скупке товаров или ценных бумаг с целью последующей спекулятивной перепродажи.

Ринг – это соглашение, заключаемое с целью кратковременной скупки товара или задержания его на складе для взвинчивания цен и получения монопольной прибыли.

Наиболее часто предметом картельного соглашения служит цена товара, что приводит к возникновению картельной цены. Картельная цена – это единая цена фиксируемая участниками картельного соглашения с целью не допустить со стороны отдельных его участников возможности сбивания цены.

Трест – такая форма объединения хозяйствующих субъектов, при которой все объединяющие предприятия теряют свою коммерческую и производственную самостоятельность и подчиняются единому органу управления трестом.

Юридически образование треста означает передачу контроля над ранее независимыми предприятиями в форме контрольного пакета акций или особого доверительного сертификата другому хозяйствующему субъекту – создателю треста или группе создателей, объединенных в доверительный совет. Таким образом, может достигаться огромная концентрация капитала, позволяющая производить в рамках объединенных в трест предприятий единую и техническую политику.

Трест имеет некоторую незавершенность процесса централизации капитала, выражающуюся в том, что общая прибыль, полученная трестом, распределяется в соответствии с долевым участием отдельных предприятий, входящих в трест.

Синдикат представляет собой объединение хозяйствующих субъектов, в котором распределение заказов на закупки сырья и реализацию готовой продукции осуществляется через единую снабженческо-сбытовую сеть. Таким образом, в синдикате централизуется вся коммерческая деятельность участников, включая определение цен, объемов поставок и т. п. При этом юридическая и производственная самостоятельность входящих в синдикат предприятий сохраняется, а коммерческая – утрачивается.

Корпорация – это объединение предприятий, создаваемое в целях защиты каких-либо интересов хозяйственных субъектов, входящих в корпорацию. В корпорацию входят промышленные предприятия, строительные и транспортные организации, производственно-технические объединения, НИИ, концерны и т. д. Это – открытая организация, вступление в которую и выход из нее осуществляется на добровольной основе по решению органов управления и собственников хозяйствующих субъектов.

Преимущества корпорации:

- 1) акционеры не отвечают по долгам корпорации, а рискуют только своими акциями, корпорации обладают большой возможностью привлекать средства населения и инвестировать их в производство;
- 2) непрерывность существования;
- 3) высокая ликвидность акций, которые постоянно переходят из рук в руки и меняют своих владельцев. В то же время активы корпорации всегда остаются ее собственностью как отдельного юридического лица, что обеспечивает стабильность работы корпорации;
- 4) хорошая приспособляемость для освоения крупных финансовых средств;
- 5) гибкость в управлении.

Оффшорные компании. Эти компании создаются в так называемых оффшорных зонах. Оффшорные зоны создаются с целью привлечения иностранных инвестиций и создания благоприятного предпринимательского климата. Таким компаниям предоставляется ряд льгот (налоговых, упрощенная форма бухгалтерского учета и отчетности, неограниченная свобода в распоряжении заработными средствами, возможность осуществлять любые торговые и финансовые операции по всему миру без ограничений, упрощенный таможенный режим и сведенный к минимуму режим регистрации) и т. д.

Холдинг – держательная компания, уставный капитал которой образуют контрольные пакеты акций входящих в нее предприятий. Эти предприятия называются дочерними.

Различают два типа холдингов. Чистый холдинг, создаваемый для финансового контроля и управления дочерними предприятиями, и смешанный холдинг, целью которого является определенная уставная предпринимательская деятельность – промышленная, торговая, транспортная, кредитно-финансовая.

Холдинговые компании могут создаваться тремя путями:

1) по решению государственного органа управления в процессе разгосударствления и приватизации. В этом случае государство может оставить контрольный пакет акций в своих руках. Это так называемые государственные холдинги;

2) методом добровольного объединения акционированными предприятиями своих контрольных пакетов акций;

3) чисто рыночным путем посредством скупки фирмой акций других хозяйствующих субъектов на рынке ценных бумаг.

Четко организованный холдинг позволяет проводить согласованную единую для всех входящих в него предприятий научно-техническую и экономическую политику, представляя при этом дочерним предприятиям широкую самостоятельность в производственно-хозяйственной деятельности. При этом дочерние предприятия сами должны отвечать за результаты своей работы.

Франчайзная организация – это гибридная форма объединений предприятий крупного и мелкого предпринимательства, основанное на франчайзе.

Франчайзна представляет собой договор, заключенный между крупной корпорацией и сетью мелких фирм или бизнесменов, в соответствии с которым франчайзер (обычно крупная фирма) обязуется поставлять мелким фирмам или бизнесменам, действующим в рамках оговоренной территории, свои товары, услуги, рекламные услуги и другие технологии ведения бизнеса.

За это мелкая фирма или предприниматель (франчайзи) обязуется предоставлять франчайзеру услуги в области реализации его товаров, менеджмента или маркетинга с учетом местных условий, а также

инвестировать в эту компанию часть своего капитала.

Важным условием договора является обязательство мелкой фирмы или предпринимателя (франчайзи) иметь деловые контакты только с компанией-франчайзером, а также вести бизнес по его технологии.

Франчайзи может иметь самую различную форму: дилера, торгового предприятия, лицензиата, дочернего предприятия, филиала другой компании и т. д.

Достоинства этой формы объединения:

- 1) высокое качество товаров, изготавливаемых на крупных специализированных фирмах;
- 2) стандартизация продукции и услуг;
- 3) расширение коммерческих возможностей;
- 4) учет запросов покупателей;
- 5) низкие цены и т. п.

Недостатки:

- 1) крупные компании-франчайзеры отказываются от небольших контрактов.

Пул (англ. pool – общий котел) – форма объединения компаний, отличающаяся тем, что прибыль всех участников пула поступает в общий фонд (котел) и затем распределяется между ними согласно заранее установленной пропорции.

В качестве особенностей пулов можно назвать:

- принадлежность этой организационной формы интеграции к одной из форм монополистических объединений компаний, разновидности картелей;
- временный характер объединения компаний;
- установление в рамках пула правил распределения общих расходов и прибыли.

В мировой практике можно встретить следующие виды пулов.

Биржевой пул – объединение финансовых средств для повышения или понижения курса акций на фондовой бирже и в спекулятивной игре на разнице в курсах.

Конкретный пул – объединение инвесторов, направляющее свои инвестиции на конкретный объект.

Патентный пул – соглашение более чем двух компаний о взаимном использовании патента. Участники патентного пула получают доход в размере квоты, назначаемой при вступлении в пул, от прибыли, которую дает использование патента.

Торговый пул – объединение, в котором участники договариваются о накоплении и задержке на складах какого-либо товара до момента, наиболее выгодного для его продажи по повышенным ценам в результате искусственно созданного дефицита.

Союз (нехозяйственная ассоциация) – объединение предприятий и

организаций, создаваемые по отраслевому территориальному или иным признакам. Союз не ведет совместной производственно-хозяйственной деятельности. Предприятия, входящие в союз, могут входить и в другие объединения. Союз может разрабатывать экономические прогнозы, организовывать конференции, обобщать и распространять передовой опыт в интересах его участников.

5 СОЗДАНИЕ И ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

5.1 Создание организации. Выбор места расположения организации

5.2 Состав и содержание работ, выполняемых в процессе создания организации

5.3 Государственная регистрация и организационное оформление организации

5.4 Жизненный цикл организации

5.5 Стратегия развития организации: понятие и подходы к ее формированию

5.6 Сравнительная характеристика типов производства

5.1 Создание организации. Выбор места расположения организации

Расположение организации «представляет собой географическое место, где организован выпуск продукта (товара, услуг)». Оно определяется местом его государственной регистрации, если в соответствии с законодательными актами в учредительных документах юридического лица не установлено иное.

Принятие решения в отношении расположения организации базируется на различных критериях. Следует различать ряд ситуаций при выборе местоположения организации:

- создание новой организации;
- перемещение организации в другое место (например, из-за истощения основных ресурсов и т. д.);
- создание и перемещение подразделений организации (например, при создании филиала, дочернего предприятия, склада и т. д.).

При планировании размещения организации рассматриваются четыре возможности:

- расширение существующих мощностей;
- создание новых мощностей в другом месте при сохранении уже существующих;
- свертывание деятельности в одном месте и перемещение ее в другое;

– сохранение существующего местоположения .

Общая процедура выбора места под производство обычно состоит из следующих шагов:

– определение критериев, по которым будут оцениваться варианты размещения организации (например, увеличение доходов, общественная полезность и т. д.);

– установление расположения рынков сбыта и сырья;

– разработка альтернативных вариантов;

– оценка альтернативных вариантов и выбор оптимального.

Цель организации при выборе местоположения определяется экономическими и неэкономическими критериями.

К основным *экономическим* критериям относятся:

– определение оптимального соотношения между преимуществами и недостатками того или иного фактора;

– максимизация разницы между доходами и затратами при реализации выбранного варианта.

К основным *неэкономическим* критериям относятся:

– стабильный рост и надежность организации;

– научно-техническая политика;

– социальная стабильность;

– престиж;

– экономическая стабильность;

– сохранение самостоятельности фирмы.

Основные факторы, влияющие на выбор места расположения организации представлены в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Основные факторы, влияющие на выбор места расположения

Производственный	Вид бизнеса Сервисный	Сфера бытовых услуг
Близость к транспортным магистралям	Транспортные потоки	Потребительский профиль района
Наличие сырья и близость к поставщикам	Пешеходные потоки	Плотность населения. Демографическая структура населения
Близость заказчиков	Расстояние до остановок общественного транспорта	Транспортные связи
Наличие складских помещений	Наличие стоянок для автомашин	Уровень и динамика спроса на услуги. Частота пользования услугами
Обеспеченность трудовыми ресурсами	Возможность обустройства удобных входов, выходов, подъездов	Потенциал и размещение действующих фирм сферы услуг
Спрос-предложение на рынках	Общий фон, привлекательность места	Состояние и перспектива развития района

При принятии решения относительно своего местоположения организации могут быть связаны рядом ограничений:

- финансовые ограничения;
- поддержание традиций существующего предприятия;
- политические ограничения;
- естественные характеристики места;
- предписания в области строительства и экологии т. д.

Для обоснования местоположения организации применяются *частичные и общие модели*. *Частичные* включают один или два факторов местоположения. *Общая* модель объединяет совокупность одновременно действующих факторов.

5.2 Состав и содержание работ, выполняемых в процессе создания организации

Создание организации основывается на определенных законодательно регулируемых принципах и проходит несколько *этапов*:

- возникновение идеи о создании нового предприятия (организации), необходимого для производства конкретных видов продукции, товаров (работ, услуг);
- изучение и определение возможностей использования новых технологий, средств и предметов труда;
- изучение рынка, на удовлетворение потребностей которого должна работать организация;
- подбор поставщиков необходимых факторов производства (сырья, материалов, комплектующих изделий, оборудования, энергетических ресурсов, информации и др.);
- подбор соучредителей предприятия (организации);
- определение финансовых источников, необходимых для формирования уставного фонда;
- разработка учредительных документов и бизнес-плана;
- проведение организационных мероприятий по созданию организации в зависимости от организационно-правовой формы и формы собственности;
- осуществление государственной регистрации организации, открытие необходимых счетов в банках;
- изготовление печатей, штампов;
- постановка на учет в органе государственной налоговой службы, территориальном органе пенсионного фонда и др.

Порядок создания юридических лиц регулируется специальными законами и подзаконными актами.

На практике существуют три порядка образования юридических

лиц: *распорядительный, разрешительный и явочно-нормативный.*

Распорядительный порядок означает, что юридическое лицо создается по распоряжению собственника либо уполномоченного им органа.

Разрешительный порядок состоит в том, что юридическое лицо создается по инициативе граждан и (или) юридических лиц после получения на это согласия (разрешения) соответствующего государственного либо иного органа (например, создание дочерних предприятий и т. д.).

Явочно-нормативный порядок означает, что специального разрешения на создание юридического лица не требуется, так как его создание разрешено законом. Граждане и (или) юридические лица образуют юридическое лицо по своему усмотрению, а соответствующий государственный орган только проверяет соблюдение установленного порядка (например, создание хозяйственных обществ и товариществ, общественных объединений и т. д.).

Поиск и выбор партнера для создания фирмы проводится собственником или уполномоченными им юридическими и физическими лицами.

На начальном этапе создания организации осуществляется выбор партнера.

Если партнеры определились, то во время переговоров составляется необязательный, но желательный документ под названием протокол о намерениях. Он упрощает подготовку учредительных документов. Основные вопросы для обсуждения и отражения в протоколе о намерениях:

- объем продаж, в том числе экспорт;
- предварительная оценка стоимости организации;
- размер и структура уставного капитала;
- соотношение между собственными и заемными средствами;
- размеры и сроки возврата кредита;
- общие требования к технике и технологии организации производства, труда и управления;
- наличие квалифицированного персонала;
- организация продаж и сервисное обслуживание;
- требования к рентабельности капитала и дивидендная политика.

Разработка учредительных документов является определяющим этапом в процессе создания организации. Законодательством установлены два основных учредительных документа, которые необходимо иметь организации в зависимости от их организационно-правовой формы: *устав и учредительный договор.*

В учредительных документах в обязательном порядке должны определяться:

- наименование юридического лица;

- местонахождение;
- цели и предмет деятельности;
- порядок управления деятельностью;
- размер и состав уставного фонда;
- порядок образования имущества;
- условия и порядок распределения прибыли и убытков;
- порядок реорганизации и ликвидации и др.

Кроме того, в учредительных документах юридического лица должны быть перечислены виды экономической деятельности, которые будут осуществляться данным субъектом хозяйствования и соответствующие им коды.

Уставные документы оформляются в нескольких экземплярах, сшиваются, подписываются учредителями и нотариально заверяются.

Перед регистрацией юридическое лицо обязано согласовать в регистрирующих органах свое наименование, так как оно является одним из способов индивидуализации организации.

5.3 Государственная регистрация и организационное оформление организации

Сущность государственной регистрации состоит в том, что государственный орган проверяет, соответствует ли процедура создания юридического лица, а также само юридическое лицо (его учредительные документы) требованиям закона. Регистрация юридических лиц регулируется специальным законодательством.

Регистрация – это в законодательном порядке установленная процедура легализации деятельности субъектов хозяйствования.

В соответствии с законодательством юридическое лицо считается с момента его государственной регистрации.

Регистрация субъектов хозяйствования производится по месту их нахождения после утверждения фирменного названия на основании документов, представляемых учредителями.

Для государственной регистрации коммерческих и некоммерческих организаций учредители представляют в регистрирующий орган:

- заявление, оформленное в установленном порядке;
- копию решения о создании юридического лица;
- учредительные документы;
- документы, подтверждающие формирование в соответствии с законодательством уставного фонда коммерческой организации;
- документы, содержащие сведения о собственниках имущества (учредителях, участниках) коммерческих организаций – физических лицах;
- справку налогового органа по месту жительства физического

лица – собственника имущества (учредителя, участника) коммерческой (некоммерческой) организации о предоставлении декларации о доходах и имуществе;

- гарантийное письмо или другой документ, подтверждающий право на размещение юридического лица по месту нахождения;

- платежный документ, подтверждающий внесение платы за государственную регистрацию и др.

До принятия решения о регистрации уполномоченный орган проверяет достоверность представленных данных и имеет право запрашивать дополнительные сведения о собственниках имущества (учредителях, участниках) регистрируемых организаций.

Подача документов в соответствующие органы и внесение платы не означает, что субъект хозяйствования будет зарегистрирован. Существуют законодательно установленные основания для отказа в государственной регистрации субъекта хозяйствования. К ним относятся:

- расположение юридического лица в жилом помещении без соответствующего решения исполнительного комитета, принятого в отношении данного юридического лица;

- нарушение установленного порядка создания организации;

- несоответствие учредительных документов требованиям законодательства;

- непредставление полного перечня документов, предусмотренных законодательством, и др.

После государственной регистрации для субъектов хозяйствования наступает организационный период, в течение которого они обязаны легализовать свою деятельность путем проведения следующих действий:

- в 10-дневный срок со дня государственной регистрации стать на учет в качестве налогоплательщика в налоговой инспекции по месту своего расположения;

- зарегистрироваться в органах статистики с присвоением кодов видов деятельности;

- выбрать обслуживающий банк и открыть в нем расчетный счет, зачислив на него при необходимости сформированный в установленном порядке и размере уставный фонд;

- стать на учет в Фонд социальной защиты населения;

- нанять квалифицированный персонал;

- заключить договоры аренды административных и производственных помещений, расчетно-кассового обслуживания и иные хозяйственные договоры;

- обеспечить движение денежных средств по расчетному счету в срок не позднее 3 месяцев со дня его открытия;

- разместить органы управления юридического лица по

указанному в учредительных документах адресу, а также обеспечить нахождение по этому адресу бухгалтерских документов и отчетности.

Кроме того, субъекты хозяйствования обязаны:

- своевременно уплачивать налоги и сборы;
- обеспечивать надлежащий учет деятельности;
- обеспечивать безубыточную деятельность;
- контролировать состояние чистых активов по отношению к уставному фонду и своевременно принимать решения об уменьшении либо увеличении уставного фонда;
- вносить необходимые изменения и дополнения в учредительные документы при изменении состава участников, смене юридического адреса, изменении размера уставного фонда и др.

Одним из отличительных признаков коммерческих организаций является уставный фонд, минимальные размеры и порядок формирования которого устанавливаются и контролируются государством.

Уставный фонд – это минимальный размер имущества организации, гарантирующий соблюдение интересов его кредиторов. Величина уставного фонда зависит от организационно-правовой формы и вида деятельности организации и является финансовой основой его функционирования.

Уставный фонд выполняет следующие функции:

- определяет право совладельцев организации на участие в управлении и прибылях;
- в случае ликвидации определяет право совладельцев на оставшуюся после удовлетворения претензий кредиторов часть имущества;
- в ряде случаев является критерием для определения размера дополнительной (субсидиарной) ответственности совладельцев по долгам юридического лица.

Уставные фонды организаций формируются как за счет денежных, так и неденежных взносов участников. В соответствии с законодательством должна проводиться экспертиза достоверности оценки вкладов в неденежной форме, которую осуществляют сами участники. Без представления документов о такой экспертизе регистрация не проводится, за исключением отдельных случаев, предусмотренных законодательством.

Возможными источниками увеличения уставного фонда субъектов хозяйствования являются:

- внешние инвестиции;
- внутренние инвестиции;
- суммы переоценки активов, в том числе основных средств.

5.4 Жизненный цикл организации

Организация как субъект хозяйствования в процессе функционирования проходит различные стадии своего существования.

Первая стадия – создание организации и его становление. О возникновении субъекта хозяйствования свидетельствует факт его регистрации в соответствующих органах исполнительной власти. Из опыта рыночной экономики известно, что из числа зарегистрированных предприятий в период становления выдерживают конкуренцию около 40 %, остальные становятся несостоятельными в первый год своего существования. По этой причине государство поддерживает малые, совместные и другие организации в соответствии с существующими национальными приоритетами и финансовыми возможностями. Основные льготы – уменьшение ставки налогообложения и налоговые каникулы.

Основные этапы создания организации:

- разработка стратегии;
- поиск и выбор партнеров;
- технико-экономическое обоснование деятельности организации;
- подготовка учредительных документов;
- регистрация.

Учредительные документы – договор и устав. Договор – это юридический документ, в котором отражаются права и обязанности партнеров.

Устав – это правовой документ, в котором излагаются правила экономического поведения организации, установленные собственником. Требования к содержанию учредительных документов и регистрации устанавливаются законами и подзаконными актами государства.

Организации, закрепившиеся в своей рыночной нише, в процессе развития постоянно реорганизуются: создаются новые производственные и функциональные подразделения, происходит слияние и ликвидация снизивших свою эффективность цехов.

Реорганизация может происходить в рамках действующего субъекта хозяйствования или с последующей ликвидацией старого и регистрацией нового. Гражданским кодексом Республики Беларусь предусмотрены следующие способы реорганизации:

- 1) слияние;
- 2) присоединение;
- 3) разделение;
- 4) выделение;
- 5) преобразование.

Особой формой реорганизации является реструктуризация организации с выделением самостоятельных субъектов хозяйствования или в юридических рамках существующего.

В широком смысле реструктуризация – изменение (рационализация) производственной, организационной, социальной, финансовой и иных сфер деятельности организации в целях восстановления ее рентабельной работы и повышения конкурентоспособности. Реструктуризация – это выделение структурных подразделений организации с самостоятельным балансом и расчетным счетом, но без образования юридического лица. Цель реструктуризации – повышение эффективности производства.

Неплатежеспособность – неспособность удовлетворить требования кредитора (кредиторов) по денежным обязательствам, а также по обязательствам, вытекающим из трудовых и связанных с ними отношений, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная хозяйственным судом или правомерно объявленная должником, называется экономической несостоятельностью или банкротством.

Признание юридического лица экономически несостоятельным (банкротом) влечет его санацию, а при невозможности или отсутствии оснований продолжения деятельности – ликвидацию.

Дела об экономической несостоятельности или банкротстве рассматриваются хозяйственными судами.

При рассмотрении дела о банкротстве должника-юридического лица применяются следующие процедуры банкротства:

- 1) защитный период;
- 2) конкурсное производство;
- 3) мировое соглашение;
- 4) иные процедуры банкротства.

При рассмотрении дела о банкротстве должника-индивидуального предпринимателя применяются следующие процедуры банкротства:

- 1) конкурсное производство;
- 2) мировое соглашение;
- 3) иные процедуры банкротства.

Конкурсное производство включает следующие процедуры:

- санацию;
- ликвидационное производство.

По результатам рассмотрения дела о банкротстве хозяйственный суд принимает (выносит) один из следующих актов:

- решение о банкротстве с санацией должника;
- решение о банкротстве с ликвидацией должника;
- определение о прекращении производства по делу о банкротстве.

Санация – процедура конкурсного производства, предусматривающая переход права собственности, изменение

договорных и иных обязательств, реорганизацию, реструктуризацию или оказание финансовой поддержки должнику, осуществляемая для восстановления его устойчивой платежеспособности и урегулирования взаимоотношений должника и кредиторов в установленные сроки.

Санация – это финансовое оздоровление предприятия, необходимость которой возникает при угрозе экономической несостоятельности.

Санация проводится по инициативе собственников или кредиторов. Есть несколько путей санации.

1. Замена руководителя и управленческого персонала. Если организация является потенциальным банкротом, может осуществляться внешнее управление, назначенное в судебном или внесудебном порядке. Антикризисный управляющий работает по контракту с собственником или назначается собранием кредиторов, выполняет одну или две задачи: обеспечить финансовое оздоровление или подготовить организацию к ликвидации.

2. Продажа по суду или по соглашению кредиторов. При продаже несостоятельной организации оно сохраняется в качестве действующего, но меняются собственники.

3. Обмен долгов на акции. В этой ситуации также меняется собственник. Однако кредиторы осторожно относятся к обмену долгов на акции неплатежеспособной организации, если у них нет уверенности в том, что оно вновь станет рентабельным и финансово-устойчивым.

4. Привлечение инвестиций и выплаты кредиторам из будущих доходов фирмы.

5. Уступка требований третьим лицам, то есть покупка долгов с последующей перепродажей за определенный процент со сделки.

В любом случае для санации нужен бизнес-план и прогнозирование экономической ситуации в краткосрочном и долгосрочном периоде. Если санация не принесла ожидаемых результатов, проводится процедура банкротства.

Бывают случаи ложного и преднамеренного банкротства.

Ложное банкротство – это предоставление заведомо ложных документов об объявлении субъекта хозяйствования неплатежеспособным.

Преднамеренное банкротство – это умышленное утаивание своей несостоятельности.

Ложное и преднамеренное банкротство – разновидность мошенничества, которое должно распознаваться с помощью внутренних и внешних аудиторов, а также правоохранительными органами государства.

Ликвидация юридического лица влечет прекращение его деятельности без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

5.5 Стратегия развития организации: понятие и подходы к ее формированию

Стратегические альтернативы можно классифицировать используя различные подходы:

1. Стратегии концентрированного роста:

- усиление позиции на рынке;
- развитие рынка;
- развитие продукта.

2. Стратегии интегрированного роста:

- обратная вертикальная интеграция;
- впередидущая вертикальная интеграция.

3. Стратегии диверсифицированного роста:

- центральная диверсификация;
- горизонтальная диверсификация;
- конгломеративная диверсификация.

4. Стратегия сокращения:

- ликвидация;
- «сбор урожая»;
- сокращение подразделений фирмы;
- сокращение расходов.

Поскольку организация является сложной многофункциональной системой, поскольку, кроме стратегии организации как единого целого, вырабатываются *функциональные стратегии*:

- стратегия маркетинга;
- финансовая стратегия;
- стратегия инноваций;
- стратегия производства;
- социальная стратегия;
- стратегия организационных изменений;
- экологическая стратегия.

Стратегия деятельности создаваемой организации включает осмысление следующих аспектов:

- цель деловой активности;
- сфера деятельности;
- общее описание организации и техническая политика;
- основные направления экономической политики;
- обеспечение бесперебойных поставок сырья;
- торговая политика;
- маркетинговая политика;
- финансовая политика.

Стратегия развития организации – это документ, в котором сформулирована оптимальная модель организации, ее главные высокие цели и способы их достижения при имеющихся ресурсах на заданную

перспективу.

Стратегия – это выбор основных долгосрочных целей организации, утверждение курса действий и определение ресурсов, необходимых для достижения этих целей. При формировании стратегии организации нужно ответить на три основных вопроса:

- какие направления хозяйственной деятельности надо развивать?
- каковы потребности в капитале и ресурсах?
- какова возможность отдачи по выбранным направлениям?

5.6 Сравнительная характеристика типов производства

Одним из основных признаков, характеризующих организацию, является производственно-техническое единство всех его подразделений. Каждое из подразделений выполняет строго определенную функцию, необходимую для выпуска конкретного вида продукции, но все они связаны между собой единым производственным процессом.

В зависимости от степени специализации технологического процесса и масштаба выпуска однородной продукции в организациях создаются производства различных типов: массовое, серийное и единичное.

В основе классификации типов производства лежат следующие признаки:

- устойчивость номенклатуры продукции, которая определяется на основе разнообразия и повторяемости выпускаемых изделий;
- специализация рабочих мест;
- универсальность применяемого оборудования и технологической оснастки;
- уровень квалификации рабочих, занятых в процессе производства продукции.

Тип производства – комплексная характеристика технических, организационных и экономических особенностей промышленного производства, обусловленная его специализацией, объемом и постоянством номенклатуры изделий, а также формой движения изделий по рабочим местам.

Уровень специализации рабочих мест выражается рядом показателей, характеризующих конструктивно-технологические и организационно-плановые особенности продукции и производства. К таким показателям относятся:

- удельный вес специализированных рабочих мест в подразделении;
- число закрепленных за ними наименований деталей и операций;
- среднее число операций, выполняемых на рабочем месте за определенный период времени.

Массовый тип производства характеризуется непрерывным изготовлением ограниченной номенклатуры изделий на узкоспециализированных рабочих местах. Массовое производство характеризуется большим объемом выпуска продукции при одинаковых условиях их производства. При этом характеристики выпускаемой продукции, исходных материалов, технологических схем и режимов обработки, применяемое оборудование остаются постоянными. Рабочие места специализированы на выполнение одной постоянной операции. Массовое производство обеспечивает специализацию исполнителей. Оно характеризуется разделением труда, что создает условия для механизации производства, его автоматизации, наиболее рационального использования оборудования, исходного сырья и материалов. Затраты на подготовку производства новых видов продукции распространяются на ее большой объем, поэтому удельная их величина незначительна. Все это приводит к тому, что массовое производство характеризуется наилучшими технико-экономическими показателями. Типичными объектами массового производства являются: одежда, обувь, автомобили, телевизоры, телефоны и другие изделия, потребление которых носит массовый характер.

Серийный тип производства обуславливается изготовлением ограниченной номенклатуры изделий партиями (сериями), повторяющимися через определенные промежутки времени на рабочих местах с широкой специализацией. При серийном производстве выпуск продукции осуществляется в виде ограниченной серии и основные условия производства распространяются только на данную серию. При переходе на выпуск иной продукции основные условия производства соответственно меняются, то есть требуется переналадка оборудования, изменение производственного процесса. Рабочие места специализированы на выполнение нескольких закрепленных за ними операций с чередованием в определенной последовательности.

Существует крупносерийное, среднесерийное и мелкосерийное производство. В крупносерийном рабочие места характеризуются небольшим числом закрепленных за ними операций, обычно 2–5. Для среднесерийного производства характерны рабочие места с большим числом операций, чем в крупносерийном: 6–10. При дальнейшем увеличении числа операций, закрепленных за данным рабочим местом, производство может быть отнесено к мелкосерийному. Типичными объектами серийного производства являются: самолеты, металлорежущие станки, компрессоры, насосы, отдельные виды предметов потребления, выпускаемые небольшими партиями и др.

Единичный тип производства характеризуется изготовлением широкой номенклатуры изделий в единичных количествах, повторяющихся через неопределенные промежутки времени или вовсе не повторяющихся, на рабочих местах, не имеющих определенной

специализации. При единичном производстве на предприятии изготавливаются различные изделия, по каждому виду продукции – одна или несколько единиц. При этом производство каждого вида продукции связано с проведением соответствующей технической и организационной подготовки (разработка конструкций, методов обработки, переналадки оборудования, обучение рабочих). Рабочие места не имеют постоянно закрепленных операций и выполняют различные технологические операции.

Единичное производство требует применения универсального оборудования. Все затраты на подготовку производства целиком относятся к единице продукции; специализация исполнителей операций низкая. В этом производстве использование оборудования ниже, чем в массовом и серийном производствах, большой удельный вес занимает ручной труд. Характерными изделиями для предприятий этого типа являются: прокатные станы, крупные металлорежущие станки, особо мощные паровые турбины, изделия по индивидуальным заказам населения и другие.

Крупносерийный тип производства приближается по своей характеристике к массовому, а мелкосерийный – к единичному типу производства.

Из всех типов производства поточно-массовое производство является наиболее эффективным.

Серийное производство – наиболее распространенный тип производства.

Другим признаком серийного производства является повторяемость выпуска изделий. Это позволяет организовать выпуск продукции более или менее ритмично.

Выпуск изделий в больших или относительно больших количествах позволяет проводить значительную унификацию выпускаемых изделий и технологических процессов, изготавливать стандартные или нормализованные детали, входящие в конструктивные ряды, большими партиями, что уменьшает их себестоимость.

Относительно большие размеры программ выпуска однотипных изделий, стабильность конструкции, унификация деталей позволяет использовать для их изготовления наряду с универсальным специальное высокопроизводительное оборудование и специальную оснастку.

Поскольку в серийном производстве выпуск изделий повторяется, экономически целесообразно разрабатывать технологические процессы обработки и сборки детально; представлять каждую операцию в виде переходов; устанавливать режимы обработки, точные названия станков и специальной оснастки и технические нормы времени.

Организация труда в серийном производстве отличается высокой специализацией. За каждым рабочим местом закрепляется выполнение нескольких определенных деталяеопераций. Это позволяет рабочему

хорошо освоить инструмент, приспособления и весь процесс обработки, приобрести навыки и усовершенствовать приемы обработки. Так как в серийном производстве применяется большое количество сложного оборудования и специальной оснастки, наладка оборудования осуществляется специальными рабочими-наладчиками.

Особенности серийного производства обуславливают экономическую целесообразность выпуска продукции по циклически повторяющемуся графику. При этом возникают необходимые условия для установления строгого порядка чередования изделий в цехах, на производственных участках и рабочих местах.

Основные особенности единичного производства заключаются в следующем. Программа завода состоит обычно из большой номенклатуры изделий различного назначения, выпуск каждого изделия запланирован в ограниченных количествах. Номенклатура продукции в программе завода неустойчива. Неустойчивость номенклатуры, ее разнотипность, ограниченность выпуска приводят к ограничению возможностей использования стандартизированных конструктивно-технологических решений. В этом случае велик удельный вес оригинальных и весьма мал удельный вес унифицированных деталей.

Технологические процессы обработки деталей и сборки машин разрабатываются укрупненно. Это объясняется тем, что выполняемые заказы обычно не повторяются, поэтому затраты на детальную разработку технологических процессов экономически не оправданы. Исходя из этих же соображений обычно стремятся сократить количество специальной оснастки, используя универсальные приспособления и универсальный режущий инструмент. В единичном производстве широко применяются универсально-сборные приспособления (УСП), которые собирают из нормализованных элементов, а после использования расчлениают на элементарные детали. Многократное использование элементов УСП экономически эффективно.

Отсутствие специальной оснастки делает невозможным или экономически невыгодным обеспечение требуемой точности размеров некоторых деталей, что, естественно, увеличивает число подгоночных работ в процессе сборки, зачастую выполняемых вручную.

Так как в единичном производстве используется весьма разнообразная часто меняющаяся номенклатура машин, в нем широко применяется универсальное оборудование, позволяющее обрабатывать широкий перечень деталей, а специальные станки, полуавтоматы и автоматы используются весьма редко.

Применение универсального оборудования и оснастки требует использования в единичном производстве труда высококвалифицированных рабочих. Они должны обладать широким кругом разнообразных навыков, уметь настраивать станок.

Выполнение работ на универсальном оборудовании без специальной оснастки, большая доля ручных работ (в том числе доводочных) вызывают значительное удлинение производственного цикла.

Значительная трудоемкость продукции, высокая квалификация привлекаемых для выполнения операций рабочих, повышенные затраты материалов, связанные с большими допусками, обуславливают высокую себестоимость выпускаемых изделий. В себестоимости продукции значительный удельный вес имеет заработная плата, составляющая нередко 20–25 % от полной себестоимости.

Организационно-технические особенности типов производства влияют на экономические показатели организации, на эффективность ее деятельности. С повышением технической вооруженности труда и ростом объема выпуска продукции при переходе от единичного к серийному и массовому типам производства уменьшается доля живого труда и возрастают расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией оборудования. Это ведет к снижению себестоимости продукции и изменению ее структуры. Такое различие себестоимости изделия в различных типах организации производства определяется сложным взаимодействием разнообразных факторов: концентрацией производства одинаковых деталей (изделий), повышением технологичности конструкций и внедрением прогрессивных типовых технологических процессов, применением производительного оборудования, внедрением совершенных форм организации производственных процессов.

6 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

6.1 Экономическая среда функционирования организации:
сущность, факторы и субъекты

6.2 Свойства экономической среды

6.3 Факторы, определяющие свойства внешней среды
функционирования предприятия

**6.1 Экономическая среда функционирования организации:
сущность, факторы и субъекты**

Среда функционирования предприятия представляет собой обобщенную характеристику совокупности субъектов, их взаимосвязей, инфраструктурных звеньев и условий их деятельности, направленных на реализацию общих экономических интересов. Изучение среды связано с тем, что субъекты хозяйствования, осуществляя свою деятельность, функционируют не изолированно, а вступают во

взаимосвязи между собой, с органами государственного управления, с общественными формированиями и т. д., то есть осуществляют свою деятельность во внешней среде.

Внешняя среда организации – это совокупность активных субъектов и сил, действующих за пределами организации и оказывающих влияние на успех в его деятельности.

Во внешней среде функционирования субъект хозяйствования подвержен широкому диапазону воздействий, который можно разделить на два уровня: верхний – *макроуровень (макросреда)* и нижний – *микроуровень (микросреда)*.

На каждом из уровней действует своя группа факторов, оказывающих влияние на деятельность субъекта хозяйствования.

Верхний уровень внешней среды – макросреда – «сталкивает» производителя с факторами более широкого социального плана, которые влияют на микросреду.

Так, на макроуровне определяются факторы: природные и экологические, социально-демографические и политические.

Нижний уровень – микросреда – призван включать факторы, имеющие непосредственное отношение у предприятию и его возможностям по производству и реализации продукции. На микроуровне на хозяйственную деятельность воздействуют такие факторы, как рыночная конъюнктура, форма и теснота партнерских связей, складывающиеся отношения с поставщиками и потребителями, степень развития рыночной инфраструктуры.

Поскольку во внешней среде предприятия доминируют экономические факторы, то чаще всего для ее описания используется термин «*экономическая среда*». Под экономической средой функционирования организации понимается совокупность ряда условий юридического, финансово-экономического, организационного характера:

- правовое поле работы субъекта;
- экономическая политика государства;
- состояние конкурентной среды;
- условия поставки сырья, материалов;
- наличие посредничества и др.

К основным элементам внешней среды можно отнести следующее (таблица 6.1).

Таблица 6.1 – Основные элементы внешней среды

Элемент внешней среды	Содержание элемента
Экономическая среда	Инфляция сокращает покупательную способность потребителей, новые налоги могут изменить распределение доходов, уровень процентных ставок на капитал может сделать выгодными или невыгодными инвестиции в новые предприятия

Окончание таблицы 6.1

1	2
Политическая обстановка	Изменения в правительстве могут повлиять на степень поддержки частного предпринимательства, изменить отношение к общественному сектору, политическая нестабильность может привести к тому, что долгосрочные инвестиции окажутся рискованными
Юридическая среда	Изменения в законодательстве, касающиеся деятельности предприятия могут поощрять или, наоборот, угнетать те или иные направления предпринимательства
Технологическая среда	Новые технологии могут привести к повышению конкурентоспособности или ее снижению, если успеха в разработке новых технологий добился конкурент
Социально-культурная среда	Появление новых фасонов, новой моды может создать новые возможности. Новые специальные идеи могут привести к определенным ограничениям
Природно-климатическая, географическая обстановка	Хороший или плохой урожай сразу же отражается на уровне цен
Демографическая ситуация	Переселение людей, изменения в показателях рождаемости и смертности оказывают соответствующее воздействие на уровень спроса

Кроме внешней среды тот или иной характер протекания экономических процессов зависит от внутренней организации деятельности субъекта хозяйствования или его внутренней среды.

Внутренняя среда представляет собой совокупность условий и системы взаимосвязей между подразделениями субъекта хозяйствования, позволяющих ему эффективно реализовать цели своей деятельности. Элементами внутренней среды являются:

- структура функциональных обязанностей,
- структура обмена услугами,
- информационная структура,
- ресурсно-технологическая структура,
- структура трудовых ресурсов,
- организационная культура, понимаемая как совокупность норм и правил, регулирующих взаимодействия между членами трудового коллектива и являющихся выражением их коллективных знаний и опыта.

6.2 Свойства экономической среды

Рассмотрим *основные характеристики факторов внешней среды*. Независимо от того, к какому уровню внешней среды (среде прямого или косвенного воздействия) относится тот или иной фактор внешней среды, можно выделить четыре основные сущностные их характеристики:

- 1) взаимосвязанность;
- 2) сложность;
- 3) подвижность;
- 4) неопределенность.

Взаимосвязанность факторов внешней среды – это уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы внешней среды.

Под *сложностью внешней среды* понимается число факторов, на которые производственная система обязана реагировать в целях своего выживания, а также уровень вариаций каждого фактора.

Подвижность (динамичность) среды – это скорость, с которой происходят изменения в окружении предприятия.

Неопределенность внешней среды является функцией, зависящей от объема информации, которой располагает организация по поводу конкретного фактора внешней среды, а также функцией уверенности в точности и достоверности располагаемой информации.

Отношения организации с внешней средой динамичны, они никогда не бывают статичными. Для внешней среды характерно наличие множества связей между ее элементами, которые условно подразделяются на «вертикальные» и «горизонтальные».

«*Вертикальные*» связи возникают с момента государственной регистрации субъекта хозяйствования и включения его в хозяйственную систему. «Вертикальные» связи отражают взаимоотношения организации с государственными органами управления как республиканского, так и регионального уровня.

«*Горизонтальные*» связи обеспечивают непрерывность процессов производства и реализации продукции, отражают взаимоотношения производителей с поставщиками материальных ресурсов, с покупателями продукции, с деловыми партнерами и конкурентами.

6.3 Факторы, определяющие свойства внешней среды функционирования организации

К основным факторам среды прямого воздействия относятся поставщики, потребители, конкуренты и контактные аудитории.

Поставщиками для фирмы являются организации и другие фирмы, обеспечивающие ее различными ресурсами. В зависимости от вида ресурса можно выделить поставщиков сырья и материалов, оборудования и энергии, поставщиков капитала и поставщиков трудовых ресурсов.

Необходимость *поставки сырья и материалов, оборудования, энергии* и других материальных ресурсов обязывает фирму иметь в своем составе определенную систему снабжения, определять число поставщиков данного вида сырья или других исходных ресурсов, а

также иметь оптимальный объем запасов на складе. В некоторых случаях все организации определенного региона ведут дела с одним поставщиком (например, обеспечивающим энергией). В других случаях фирмы зависят от ряда поставщиков.

Для роста и процветания фирме нужны также поставщики капитала. Поставщиками капитала для фирмы могут быть банки, акционеры, частные лица, государственные учреждения, другие фирмы, представляющие займы или приобретающие ценные бумаги данной фирмы.

Подбор трудовых ресурсов занимает особое место в решении всех поставленных перед фирмой задач. В современных условиях можно отметить проблему нехватки высококвалифицированных специалистов (особенно для инновационных фирм), подбора талантливых менеджеров и др. Серьезными ограничениями со стороны поставщиков ресурсов могут быть цены на эти ресурсы, качество поставляемых товаров и услуг, договорные условия поставок.

Потребители формируют рынок сбыта. В экономической литературе используются различные подходы к классификации потребителей. Для изучения и анализа потребителей целесообразно их совокупность разделить на группы на основе следующей классификации (рис. 6.1).



Рисунок 6.1 – Классификация потребителей

Конкуренты – один из наиболее динамичных внешних факторов, влияние которого невозможно оспаривать. В условиях рынка руководители фирмы осознают, что если не удовлетворять нужды потребителей столь же эффективно, как это делают конкуренты, то результаты деятельности фирмы могут быть весьма плачевны. Во многих случаях не потребители, а именно конкуренты определяют, какого рода продукцию можно продать и какую цену за нее запросить (рис. 6.2).



Рисунок 6.2 – Классификация конкурентов

Контактные аудитории

Контактные аудитории – это внешние силы, которые оказывают непосредственное воздействие на принятие решений фирмы и преследуют различного рода интересы, связанные с ее деятельностью. Категорию «контактные аудитории» можно классифицировать следующим образом (рис. 6.3). Важнейшую роль играют государственные институты, регламентирующие деятельность фирм. Так, установление правового статуса фирмы влечет за собой определенный порядок уплаты налогов. Различные органы государственного регулирования уполномочены устанавливать порядок ведения финансовой отчетности, выдавать лицензии, устанавливать таможенные пошлины, режим труда и т. д. Многие фирмы, особенно крупные, создают специальные подразделения по связям с

общественностью. Сотрудники фирмы оказывают непосредственное влияние на ее деятельность и могут как позитивно, так и негативно влиять на достижение поставленных фирмой целей. Поэтому важно обеспечить благоприятные условия для работы персонала фирмы.



Рисунок 6.3 – Классификация контактных аудиторий

Факторы среды косвенного воздействия

Среда косвенного воздействия включает факторы, которые могут не оказывать немедленного воздействия на функционирование фирмы, но тем не менее сказывается на ее результатах. Эти факторы можно подразделить на государственно-политические, экономические, социально-демографические, международные, научно-технологические и правовые.

Государственно-политические факторы

Политическая ситуация в стране оказывает влияние на экономическую обстановку в целом, так как в известной степени способы управления экономикой есть результат реализации политических целей и задач находящегося у власти правительства. *Фактор политической стабильности* играет весьма существенную роль как для зарубежных, так и для отечественных фирм. Не менее существенным является и *фактор государственного регулирования предпринимательской деятельности*. С одной стороны, государственная поддержка стимулировать деятельность фирмы (субсидии, налоговые льготы, кредиты, юридические услуги), с другой – действия государства могут быть ограничивающими, запрещающими

(этими мерами государство обеспечивает производственную безопасность, качество товаров и др.).

Экономические факторы

Число экономических факторов, оказывающих влияние на деятельность фирм велико и многообразно. Приведем для примера лишь некоторые из них. Так, инфляция сокращает покупательскую способность потребителей и реальный спрос на товары и услуги; новые налоги изменяют распределение доходов, приводят к переменам в покупательской способности фирм и населения; уровень процентных ставок на капитал может сделать выгодными или невыгодными инвестиции в новые предпринимательские структуры; уровень занятости определяет наличие свободных рабочих мест и, следовательно, избыток или недостаток рабочей силы, что влияет на уровень заработной платы персонала.

Социально-демографические факторы

Социально-демографическая среда включает две группы факторов, оказывающих наибольшее воздействие на производственно-хозяйственную деятельность фирм, – социокультурные и демографические. *Социокультурная среда*, отражающая уровень жизни различных групп населения, включает также стиль жизни, привычки, нравственные и этические нормы, религиозные основы общества. Все эти факторы социально-культурной среды влияют на поведение покупателей и, соответственно, могут влиять на спрос на отдельные товары и услуг.

Особое влияние на деятельность фирм оказывают *демографические факторы*. Среди демографических факторов наиболее важными являются две группы, связанные с изменениями в обществе:

- изменения численности населения (прирост населения, снижение рождаемости, повышение уровня смертности);
- изменения в возрастном и половозрастном структурном составе населения.

Международные факторы

Международные события большого значения (крупные политические события, войны, катастрофы и т. д.) неизменно оказывают косвенное влияние на деятельность и выживание фирм в различных странах, выходящих на мировые рынки.

Научно-технологические факторы

Фирмы, стремящиеся к успеху, должны эффективно приспосабливаться к технологическим изменениям и возможно быстрее использовать их для получения преимуществ на конкурентном рынке. *Технологическая среда* отражает уровень научно-технического развития, который активно воздействует на предпринимательство (например, в области компьютеризации, информационных технологий и т. д.). Причем новые технологии могут привести как к повышению

конкурентоспособности продукции фирмы, так и к ее снижению, если большего успеха в их разработке и применении добился конкурент.

Технологические нововведения влияют на эффективность, с которой продукты производятся и покупаются, на скорость старения продуктов, на получение информации о том, какие виды продуктов ожидают потребителей той или иной фирмы.

Правовые факторы

Фирмы как хозяйствующие субъекты рынка действуют в рамках соответствующей правовой среды. С помощью законов и иных нормативных актов регулируется экономическое поведение фирм и их взаимоотношения с контрагентами – поставщиками, потребителями и персоналом. Законодательные акты определяют уровень налогов, таможенных пошлин, деятельность кредитно-финансовых структур. В правовых актах государственных органов могут устанавливаться и льготные условия функционирования фирм (например, в малом предпринимательстве).

7 ПРЕДПРИЯТИЕ (ОРГАНИЗАЦИЯ) КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

7.1 Понятие и объективная необходимость государственного регулирования экономики

7.2 Условия и предпосылки государственного вмешательства в деятельность организаций

7.3 Характеристика, принципы и масштабы государственного регулирования

7.4 Функции государства в системе государственного регулирования экономики

7.5 Формы и методы государственного регулирования

7.1 Необходимость государственного регулирования деятельности организаций в рыночных условиях

Предпринимательская деятельность и экономика страны в значительной степени зависят от государственной политики. Своими действиями государство может существенно затормозить или ускорить эту деятельность.

Государственное регулирование экономики представляет собой целенаправленную деятельность государства в лице соответствующих законодательных, исполнительных и контролирующих органов, которые посредством системы различных форм и методов обеспечивают достижение представленных целей и решение важнейших экономических и социальных задач.

В настоящее время выделяются следующие модели рыночной экономики:

- саксонская (США, Канада, Англия) – неограниченная свобода предпринимательства;
- западно-европейская (Франция, Италия, Испания, Португалия) – активное государственное регулирование с помощью индикативного планирования, большая доля государственного сектора;
- социально-ориентированная (Германия, Австрия, Голландия) – подчеркнутая социальная направленность государства;
- скандинавская (Швеция, Дания, Норвегия) – паритетность государственного и частного капиталов, ярко выраженная социальная направленность;
- патерналистская (Япония) – усиленное государственное регулирование, использование традиций в современном способе производства.

Рыночная экономика, несмотря на ее многие положительные черты, не способна автоматически регулировать все экономические и социальные процессы в интересах всего общества и каждого гражданина. Она не обеспечивает социально справедливое распределение дохода, не гарантирует право на труд, не нацеливает на охрану окружающей среды и не поддерживает незащищенные слои населения.

Частный бизнес не заинтересован вкладывать капитал в такие виды деятельности в такие проекты, которые не приносят достаточно высокой прибыли, но для общества и государства они жизненно необходимы. Рыночная экономика не решает и многие другие актуальные проблемы.

Прерогативой государства является производство общественных благ, антимонопольная политика, обеспечение надлежащего порядка в стране и ее национальной безопасности, что, в свою очередь, является основой для развития предпринимательства и экономики.

Таким образом, экономика любой страны не может нормально развиваться, если государство не обеспечило соответствующие условия для этого.

7.2 Условия и предпосылки государственного вмешательства в деятельность организаций

Государство должно вмешиваться в экономику только в том случае, если имеются на то определенные условия и предпосылки. Они могут быть как позитивными, так и негативными.

Под негативными условиями понимается появление всякого рода отрицательных явлений и тенденций в различных сферах экономики, которые могут отрицательно повлиять на предпринимательскую

деятельность и экономику страны в целом. Эти тенденции и явления очень разнообразны как по сущности, так и по силе негативного их влияния на экономику.

Роль государства заключается в своевременном выявлении этих тенденций и явлений, причин их возникновения и принятии соответствующих мер по их устранению.

Условиями для вмешательства государства могут быть: требования национальной безопасности; социальная напряженность в обществе; негативные явления в экономике (спад производства, инфляция, высокий уровень безработицы, структурная несбалансированность, дефицит бюджета, неконкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке, инвестиционный спад и т. п.); ухудшение окружающей среды и др.

Под предпосылками понимается еще не явное проявление негативных условий и тенденций в экономике и других сферах человеческой деятельности. В этом случае роль государства заключается в своевременном выявлении и устранении этих предпосылок. Это самый лучший вариант, так как государство еще в «зародыше» и с наименьшими усилиями и средствами устраняет возможность появления негативных явлений для развития предпринимательства и экономики страны.

Под позитивными понимается появление всякого рода положительных явлений и тенденций в различных сферах экономики. Роль государства в этом случае заключается в своевременном их выявлении и принятии определенных мер по их поддержанию.

Знание условий и предпосылок еще не достаточно для государственного вмешательства, государство должно знать их критерии, т. е. признаки, на основании которых можно было бы произвести оценку их качественного состояния.

Так, **безработица** является неотъемлемым элементом рыночной экономики. Определенный ее уровень – 4–6 % численности рабочей силы считается нормальным, или оправданным, и называется естественным уровнем безработицы. Естественной считается фрикционная и структурная безработица. Первая связана с поиском более выгодной работы, с сезонными колебаниями, а вторая связана с изменением спроса на те или иные профессии.

Поэтому государство должно вмешиваться в регулирование безработицы только в том случае, если она начинает превышать естественный уровень, т. е. когда начинается так называемая циклическая безработица, связанная со спадом производства.

Далее, как известно, **инфляция** – это повышение общего уровня цен на товары и услуги, и, как явление, оно более сложное, чем безработица. Инфляция характерна для всех стран мира, так как цены на товары и услуги не являются постоянными величинами. До

определенного уровня она не представляет серьезной опасности. Выше этого уровня инфляция может принести много бед для экономики и общества в целом, ибо по силе влияния вряд ли можно еще найти подобное явление. Поэтому государство должно отслеживать этот процесс, чтобы инфляция не могла выйти из-под контроля. Меры, принимаемые государством, зависят от уровня инфляции. Исходя из этого критерия различают умеренную, галопирующую и гиперинфляцию. Умеренной считается инфляция, когда цены растут менее 10 % в год, галопирующая инфляция характеризуется ростом цен в интервале от 20 до 200 % в год, а при гиперинфляции цены растут более чем на 50 % в месяц.

Далее бюджетный дефицит – это превышение расходов государства над его доходами. Государство должно стремиться, как показывает опыт разных стран, не к его сбалансированности, а к тому, чтобы он не превышал определенную величину. В качестве этого критерия выступает доля дефицита в валовом национальном продукте или в валовом внутреннем продукте. Поэтому задача государства заключается в том, чтобы не превысить заранее определенной и допустимой величины этого критерия.

7.3 Характеристика, принципы и масштабы государственного регулирования

Сторонами государственного регулирования являются следующие: социально-экономическая, организационная и методологическая.

Социально-экономическая сторона обуславливает необходимость рассмотрения государственного регулирования экономической системы государства.

Организационная сторона государственного регулирования закрепляет единство технико-экономических и социально-экономических отношений. Она показывает каким образом, через какие хозяйственные формы осуществляется взаимодействие производительных сил и производственных отношений, что представляет собой система органов управления, каковы их задачи и функции.

Методологическая сторона характеризует государственное регулирование как совокупность принципов, форм, методов, используемых в системе регулирования, т. е. сам инструмент регулирования, методологическую базу, обеспечивающую выработку различных вариантов достижения целей социально-экономического развития страны.

Система государственного регулирования должна исходить из следующих требований:

– она должна быть адекватна объективным условиям функционирования и состоянию развития экономики на соответствующем историческом этапе;

– строиться на комплексном подходе;

– государственное регулирование должно представлять собой целостную систему, состоящую из взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, частей, подсистем, которые образуют целостность, единство.

К важнейшим принципам государственного регулирования следует отнести следующее:

– принцип единства экономики и политики;

– принцип единства централизации и самостоятельность;

– принцип научности;

– принцип эффективности;

– принцип сочетания общих и локальных интересов.

Однако масштабы государственного регулирования имеют определенные границы, обусловленные, с одной стороны, интересом собственника, и, с другой стороны, возможностями самого государства. Так, например, государственный сектор и государственный доход имеют свои границы. Увеличение доходов государства связано с социальными границами налогообложения, которое затрагивает интересы практически всех слоев населения. Ухудшение конъюнктуры самой экономики сокращает бюджетные доходы. Совпадение интересов государства с интересами собственников позволяет расширить границы государственного регулирования, и, наоборот, если их интересы расходятся, эти границы сужаются.

7.4 Функции государства в системе государственного регулирования экономики

Всю совокупность функций государства можно разделить на две группы.

Первая группа включает функции, обеспечивающие и поддерживающие функционирование рыночной системы. Сюда относятся следующие:

1. **Создание правовой основы.** Известно, что без правовой основы экономика, да и общество в целом, не могут нормально развиваться. Государство разрабатывает и принимает законы, определяющие право собственности, регулирующие предпринимательскую деятельность, обеспечивающие качество продукции и т. д.; государство обеспечивает законные «правила игры», регулирующие отношения между субъектами предпринимательской деятельности.

2. **Обеспечение надлежащего правопорядка в стране и ее национальной безопасности,** т. е. государство должно обеспечить

права и безопасность каждого гражданина, общества в целом и всех субъектов рыночной экономики. Если государство должным образом не выполняет эту функцию, то в стране создаются условия для развития криминальной обстановки, что пагубно влияет и на экономику страны.

3. Стабилизация экономики, т. е. достижение и поддержание на оптимальном уровне основных макроэкономических показателей: объем ВВП, национального дохода, уровня инфляции и безработицы, дефицита бюджета и др. Это достигается путем проведения соответствующей фискальной, денежно-кредитной, научно-технической и инвестиционной политики.

4. Обеспечение социальной защиты и социальных гарантий. Она выражается в обеспечении гарантий всем работающим минимума заработной платы, пенсий по старости и инвалидности, пособий по безработице, различных видов помощи малоимущим, в осуществлении индексации фиксированных доходов в связи с инфляцией и др. Государство обеспечивает минимальный прожиточный уровень для всех граждан своей страны и не допускает социальной напряженности в обществе.

5. Защита конкуренции, которая является одним из основных регулирующих инструментов в рыночной экономике, заставляя производителей товаров и услуг внедрять все новое и передовое, улучшать качество продукции и снижать издержки на ее производство. Вред монополизма хорошо изучен во всех странах с развитой демократией и у них давно действует антимонопольное законодательство, предусматривающее использование эффективных мер, направленных против монополизма. Так, законодательство США предусматривает принудительное (в судебном порядке) разделение концерна монополиста на две самостоятельные компании, судебное преследование фирм, создавших тайный концерн. Широко используется также искусственное создание конкуренции путем образования при финансовой поддержке правительства предприятий-конкурентов.

6. Разработка, принятие и организация выполнения хозяйственного законодательства, т. е. правовой основы предпринимательства, налогообложения, банковской системы и т. д.

Таким образом, роль государства в регулировании экономики страны имеет первостепенное значение. В его руках находится государственный сектор экономики, государственное планирование, государственный бюджет, денежно-кредитная система. Это дает государству возможность активно участвовать в рынке, так как оно одновременно является и покупателем и продавцом.

Вторая группа функций государства связана с усилением и развитием самой экономической системы. Она включает меры, направленные на стабилизацию экономических процессов, обеспечивающих экономический рост, социальную справедливость и

вливают на информационные процессы и т. д.

Можно выделить генеральную и конкретные цели государственного регулирования экономики.

Генеральная цель – это экономическая и социальная стабильность, укрепление и совершенствование существующего строя, адаптация его к изменяющимся условиям. Достижение генеральной цели обеспечивает большое количество конкретных целей. Цели формируются в виде многоугольников:

- треугольника (экономический рост, уровень занятости, стабильность цен);
- четырехугольника (треугольник плюс внешне-экономическое равновесие);
- пятиугольника (четыреугольник плюс социальная справедливость);
- шестиугольника (пятиугольник плюс охрана и улучшение окружающей среды).

Важнейшими функциями государства являются:

- направляющая и координирующая;
- распределительная и перераспределительная;
- контрольная.

Государство для выполнения своих функций и регулирования экономики использует как экономические (косвенные), так и административные (прямые) методы воздействия на экономику страны путем издания и корректировки соответствующих законодательных актов и постановлений, а также путем проведения определенной экономической политики. Мировой опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что в условиях реформирования экономики, в кризисных ситуациях роль государства возрастает, в условиях стабильности и оживления – снижается.

7.5 Формы и методы государственного регулирования

Система государственного регулирования экономики включает субъекты и объекты, цели и функции, формы и методы, организационную структуру регулирования, а также правовые нормы и акты.

Субъекты государственного регулирования отражают индивидуальные и коллективные потребности в материальных и общественных благах, достижение определенных экономических и социально-политических целей. Государство является самым крупным субъектом и является исполнителем хозяйственных интересов в лице различных органов.

Объектом государственного регулирования может быть экономика страны в целом, отдельных регионов, видов экономической

деятельности, организаций. В качестве объекта регулирования могут выступать социально-экономические явления, процессы, ситуации.

Государство обеспечивает регулирование с помощью законов, налогов, норм амортизации, таможенных пошлин, бюджетных расходов, цен и т. д.

Административно-распорядительные методы являются основой, силой власти (запрещение, предупреждение, разрешение) и реализуются через законодательные и нормативно-правовые акты, квоты, лицензии, стандартизацию и т. д.

Административные методы, т. е. методы прямого воздействия, должны использоваться государством, если экономические методы неприемлемы или недостаточно эффективны при решении той или иной задачи. Как показала мировая практика, административные методы государственного регулирования эффективны:

1. В сфере контроля над монопольными рынками.
2. В области охраны окружающей среды и использования ресурсов.
3. В разработке национальной системы стандартизации и сертификации.
4. В регулировании внешнеэкономической деятельности в части лицензирования и квотирования экспорта, государственного контроля над импортом и т. д.
5. В определении и поддержании социальных стандартов.

Экономические рычаги, которые использует государство для регулирования экономики, довольно разнообразны, но основными из них являются: налоги, перераспределение доходов и ресурсов, ценообразование, государственная предпринимательская деятельность, кредитно-финансовые механизмы и др.

Основой экономических методов являются экономические интересы (экономические поощрения, экономическая ответственность).

Для создания нормальных условий для предпринимательской деятельности, для стабилизации и подъема экономики государство должно проводить фискальную, научно-техническую, инвестиционную, ценовую, амортизационную, денежно-кредитную и другие виды политики, при реализации которых оно использует в комплексе как экономические, так и административные меры.

Под **фискальной политикой** понимается регулирование государственного бюджета и доходов и расходов с целью стабилизации и оживления экономики. Во время спада производства для увеличения совокупного спроса государство увеличивает свои расходы на организацию общественных работ (строительство дорог, мостов и др.) и на реализацию государственных программ, тем самым оживляя многие виды экономической деятельности и организации. Для подъема экономики государство может увеличивать свои расходы, уменьшать

налоги с населения и организаций. Фискальная политика государства направлена, в первую очередь, на сглаживание экономических колебаний. При помощи только этой политики государство не может выполнять свои функции без проведения соответствующей денежно-кредитной политики.

Под **денежно-кредитной политикой** понимается целенаправленное управление государством банковским процентом, денежной массой и кредитами. Государство может существенно влиять на экономический рост и инфляцию при помощи скупки или продажи своих ценных бумаг. Если государство борется с инфляцией, то оно продает свои ценные бумаги, тем самым уменьшая в обороте денежную массу. Фискальная и денежно-кредитная политика должны проводиться государством совместно и сбалансированно.

Под **единой научно-технической политикой** государства понимается система целенаправленных мер, обеспечивающих комплексное развитие науки и техники, внедрение их результатов в национальную экономику. Единая государственная научно-техническая политика предполагает выбор приоритетных направлений в развитии науки и техники и всяческую поддержку государства в их развитии. Это необходимо для того, чтобы страна не отстала в своем развитии от ведущих стран мира. В настоящее время общепризнанными приоритетными направлениями развития науки и техники являются: комплексная автоматизация производства, разработка новых материалов и технологий их производства, биотехнология, атомная электроэнергетика и др.

Амортизационная политика является частью общей научно-технической политики государства. Устанавливая нормы амортизации, порядок ее начисления и использования, государство тем самым регулирует темпы и характер воспроизводства и в первую очередь скорость обновления основных средств.

С помощью **инвестиционной политики** государство непосредственно может воздействовать на темпы объема производства, ускорение научно-технического прогресса, на изменение структуры общественного производства и решение многих социальных проблем. В общем плане государство может влиять на инвестиционную активность при помощи самых различных рычагов: финансово-кредитной и налоговой политики; предоставления самых различных льгот организациям, вкладывающим инвестиции на реконструкцию и техническое перевооружение производства; амортизационной политики; создания благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций.

Одной из важнейших форм прямого вторжения государства в экономику является государственное предпринимательство. При этом государство реализует определенные общенациональные цели:

структурную перестройку производства, смягчение отраслевых и территориальных диспропорций, стимулирование научно-технического прогресса. Государственное предпринимательство особенно необходимо в малорентабельных видах экономической деятельности, которые не представляют интерес для частного капитала, но их развитие определяет общие условия воспроизводства. Прежде всего, это такие секции и подсекции экономической инфраструктуры, как транспорт, связь, энергетика.

Прогнозирование, планирование и регулирование являются важнейшими рычагами государства по управлению экономикой страны. С переходом на рыночные отношения роль этих инструментов управления не снижается, а вот методы планирования существенно изменяются. На смену директивному планированию, когда каждому предприятию устанавливались заранее заданная производственная программа и потребители, приходит так называемое индикативное планирование.

Сущность индикативного планирования заключается в том, что государство на основе детального анализа функционирования экономики за предшествующий период, исходя из экономической политики и имеющихся ресурсов, устанавливает на плановый период основные макроэкономические показатели. Во многих развитых странах планирование на уровне государства принимает форму разработки и реализации определенных программ.

Формами государственного регулирования являются:

- планирование, программирование и прогнозирование;
- финансово-кредитное регулирование;
- антимонопольное регулирование;
- дерегулирование экономики.

Финансово-кредитное регулирование осуществляется через налоги, рациональное сочетание безвозмездного финансирования с кредитованием, дифференцированные проценты за кредит, цены, всевозможные финансовые и налоговые льготы.

В финансово-кредитной системе выделяют бюджетно-налоговое, кредитно-денежное регулирование и цены.

Бюджетно-налоговое регулирование – это совокупность средств, направлений и мероприятий по аккумулированию и наиболее рациональному и приоритетному распределению финансовых ресурсов. Налоговые регуляторы – это различные виды налоговых платежей, их структура, источники налогов, ставки, льготы и т. д.

Кредитно-денежное регулирование проводится в финансовой сфере и в реальном секторе экономики.

Одним из рычагов воздействия государства на экономику и предпринимательскую деятельность является ценообразование. Используя ценовую политику, государство тем самым воздействует на

спрос и предложение, перераспределение дохода и ресурсов, обеспечение минимального прожиточного уровня, а также на антимонопольное, антиинфляционные и другие процессы в желательном для государства направлении.

Антимонопольное регулирование основано на системе нормативно-правовых актов, документов, законов. Его главное направление – противодействие монополистической деятельности, формирование и развитие конкурентных отношений, регулирование отношений, связанных с защитой прав потребителей.

Дерегулирование должно обеспечить баланс между государственным регулированием и полномочиями рыночной системы, поддерживать предпринимательство и формировать рыночную инфраструктуру.

Важнейшая роль в реализации функций государства по обеспечению общих условий функционирования экономики принадлежит государственному сектору, который представляет собой часть экономики страны, включающий комплекс хозяйственных объектов, целиком или частично принадлежащим центральным или местным государственным органам и полностью контролируемых государством.

Наличие государственного сектора позволяет решать следующие задачи:

- усиление контроля со стороны государства за важнейшими народнохозяйственными процессами;
- повышение общего антикризисного воздействия;
- укрепление независимости национальной политики государства;
- противостояние иностранному капиталу в стратегических областях экономики.

Основными экономическими функциями государственного сектора являются:

- стабилизация экономического развития, достижение сбалансированного роста;
- поддержка и стимулирование коммерческого (частного) сектора;
- обеспечение приоритета социальных целей.

Количественная оценка влияния государственного сектора на экономику может осуществляться с помощью следующих показателей:

- доля валового национального продукта (ВНП) и валового внутреннего продукта (ВВП), создаваемых в государственном секторе;
- количество занятых в нем рабочих и служащих;
- удельный вес по отдельным видам экономической деятельности;
- число организаций государственного сектора в целом и по отдельным видам экономической деятельности.

8 ФОРМЫ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

8.1 Концентрация производства: сущность, формы и показатели ее уровня

8.2 Понятие, формы и показатели специализации

8.3 Кооперирование производства

8.4 Комбинирование производства: сущность, типичные формы показатели уровня

8.5 Диверсификация производства

Концентрация, специализация и кооперирование являются прогрессивными формами организации промышленного производства. Их развитие связано с углублением общественного разделения труда, которое усложняет связи между участниками производства, повышает степень обобществления труда. Углубление разделения труда позволяет наиболее полно использовать достижения научно-технического прогресса, ускорить развитие производительных сил. Создание высококонцентрированных и специализированных производств – важнейшее направление работ по повышению эффективности экономики.

8.1 Концентрация производства: сущность, формы и показатели ее уровня

Концентрация производства – это сосредоточение выпуска продукции на крупных организациях. Концентрация производства представляет собой кооперацию труда в крупных масштабах, а это является предпосылкой для углубления разделения труда, экономии средств, применения систем машин. Поэтому рост производительности труда прямо или косвенно, в конечном счете, связан с ростом масштабов производства и повышением удельного веса крупных предприятий.

Концентрация производства на предприятии может развиваться на основе различных форм:

- увеличение выпуска однородной продукции (специализированные предприятия);
- увеличение выпуска разнородной продукции (универсальные предприятия);
- развитие концентрации на основе комбинирования производства (предприятия комбинаты);
- развитие концентрации на основе диверсификации производства. Эта форма самая сложная, так как в этом случае развитие концентрации может осуществляться на основе вышеупомянутых форм, так и за счёт более широкой деятельности предприятия.

Концентрация производства на предприятии может быть достигнута путём:

- увеличения количества машин, оборудования, технологических линий на прежнем техническом уровне;
- применения машин и оборудования с большей единичной мощностью;
- одновременного увеличения машин, оборудования как прежнего технического уровня, так и более современного;
- развития комбинирования взаимосвязанных производств.

С экономической точки зрения наиболее целесообразный путь развития концентрации – интенсивный, за счёт внедрений новой техники и технологии и увеличения единичной мощности машин и оборудования.

Наибольшие экономические преимущества имеет концентрация производства однородной продукции на специализированных предприятиях.

Предприятия универсального характера выпускают большую номенклатуру разнородной продукции и поэтому, как правило, имеют сравнительно невысокий технический и организационный уровень производства. Для ряда отраслей, таких как химическая, металлургическая, лесная промышленность, использующих физико-химические методы изготовления продукции, прогрессивной формой организации производства является комбинирование.

Для анализа уровня концентрации применяются как абсолютные, так и относительные показатели, поэтому и различают абсолютную и относительную концентрацию.

Абсолютная концентрация характеризует размеры производства отдельных предприятий, а её уровень определяют следующие показатели: объём выпуска продукции; среднегодовая стоимость основных средств; среднесписочная численность персонала. Наиболее объективен показатель объёма выпуска продукции. Остальные показатели уровня концентрации используются для более всестороннего анализа уровня концентрации производства.

Относительная концентрация характеризуется распределением общего объёма производства в секции или подсекции между организациями различного размера. Поэтому уровень относительной концентрации определяют следующие показатели: доля отдельной организации в выпуске какой-либо продукции в объёме её выпуска в целом по секции, доля организации на рынке продаж и др. Показатели уровня относительной концентрации в определённой мере характеризуют степень монополизации рынка.

Используя эти показатели, следует иметь в виду, что при определении удельного веса крупных предприятий по стоимости выпущенной ими продукции необходимо учитывать влияние таких

факторов, как изменение стоимости материалов и объема кооперированных поставок.

При характеристике уровня и динамики концентрации, исчисленной по стоимости основных средств, принимают во внимание сроки их приобретения, так как одни и те же средства, приобретаемые в разные годы, могут отличаться по стоимости.

При расчетах удельного веса крупных организаций по численности персонала следует учитывать повышение уровня механизации и автоматизации производства, которое приводит к уменьшению их удельного веса в общей численности работающих в машиностроении, в то время как их доля в выпуске продукции возрастает. Каждый из этих показателей отражает различные стороны процесса концентрации, поэтому использовать их необходимо в совокупности.

Высокий уровень концентрации можно оценивать с двух сторон: экономические показатели (себестоимость, фондоотдача, уровень производительности труда и др.) повышаются, однако слишком высокая концентрация может приводить к нарушению рациональности в размещении производства, к возникновению монополии отдельных производителей, что противоречит принципу конкуренции.

Повышение экономической эффективности производства и рост производительности труда на основе научно-технического прогресса требуют определения рациональных путей развития концентрации. Возникает необходимость выявить экономические преимущества и недостатки крупных предприятий и овладеть методами выбора их оптимальных размеров.

Эффективность концентрации – это улучшение технико-экономических показателей производства в результате увеличения размеров предприятий. Укрупнение предприятий приводит к росту объемов выпускаемой продукции, создает условия для применения и лучшего использования высокопроизводительного оборудования, внедрения прогрессивных технологических процессов. В результате применения оборудования с большой единичной мощностью сокращаются удельные затраты на его приобретение, так как мощность оборудования, как правило, растет в большей степени, чем его стоимость, снижаются удельные затраты на строительство зданий и сооружений. Укрупнение предприятий влияет также на организацию производства. Создаются условия для массового производства, сокращения производственного цикла, уменьшаются затраты на подготовку производства и на управление им.

Укрупнение предприятий способствует снижению себестоимости единицы продукции. Это снижение достигается, во-первых, за счет уменьшения удельных затрат на заработную плату, так как производительность труда растет быстрее, чем увеличивается заработная плата рабочих; во-вторых, благодаря уменьшению удельных

затрат на амортизацию; в-третьих, путем сокращения удельных расходов, связанных с управлением производства и его обслуживанием, поскольку эти расходы растут не в прямой пропорции к увеличению объемов производства.

С увеличением выпуска продукции улучшаются и такие показатели, как выпуск продукции на 1 рубль основных средств, на 1 м² площади.

Крупные предприятия имеют условия для организации мощных конструкторских бюро и экспериментальных баз, научно-исследовательских институтов. Это способствует повышению эффективности научных исследований и разработок, укреплению связи науки и производства, ускорению внедрения новых, прогрессивных технических решений.

Однако следует иметь в виду, что укрупнение предприятий имеет целесообразные границы.

Чрезмерное укрупнение приводит к нерациональному размещению предприятий, увеличивает затраты на транспортировку готовой продукции и сырья. Создание крупных предприятий требует больших единовременных затрат, длительных сроков строительства и освоения, что снижает эффективность капитальных вложений. Оно не всегда целесообразно с точки зрения обороноспособности страны. Относительно небольшие предприятия, но выпускающие технологически однородную продукцию в достаточно большом объеме, т. е. высокоспециализированные, часто обеспечивают больший эффект по сравнению с крупными, но изготавливающими широкую номенклатуру разнородной продукции.

Для определения экономически целесообразного размера предприятия нужно уточнить смысл понятий «размер производства» и «размер предприятия».

Размер производства характеризуется производственной мощностью данного комплекса оборудования, т. е. максимально возможным количеством выпускаемой продукции, и зависит от избранного технологического процесса.

При любой степени прогрессивности размера производства нужно стремиться к полной загрузке комплекса оборудования. Так как отдельные виды оборудования имеют различную производительность, то максимальный уровень загрузки оборудования по всему производству не всегда может быть достигнут.

Различают минимально допустимый и оптимальный размеры производства.

Минимально допустимый размер производства позволяет использовать с необходимой загрузкой современное оборудование. С изменением уровня техники, используемой при изготовлении данной продукции, меняются и минимально допустимые размеры производства.

Так, развитие электронной техники и программного управления позволило их снизить. Если раньше комплект оборудования в виде автоматической линии мог использоваться лишь при большом объеме выпуска продукции, то при организации производственных участков с применением машин с программным управлением минимально допустимый выпуск однородной продукции может быть в два-три раза меньше.

Размер производства выше минимально допустимого может быть увеличен посредством роста минимального комплекта оборудования в кратное число раз. Однако при определении максимально возможного увеличения производства следует исходить не только из технических, но и из экономических расчетов. Целесообразное увеличение размера производства может быть найдено на основе расчетов капитальных вложений и себестоимости продукции.

Оптимальным размером производства будет такой, при котором обеспечиваются минимальные приведенные затраты на производство единицы продукции. Основными факторами, влияющими на размер производства, являются внутрипроизводственные технические и организационные факторы.

Размер производства является основой для определения размера предприятия.

Размер организации характеризует количество труда, живого и овеществленного, сосредоточенного на предприятии. Он зависит не только от внутрипроизводственных факторов, но и от факторов внешнего порядка.

На выбор целесообразного размера предприятия влияют следующие факторы: объем потребности и характер выпускаемой продукции, технический и организационный уровень производства, размещение источников сырья и потребителей готовой продукции, сроки строительства и освоения производственной мощности организации, интересы обороноспособности страны.

Научно-технический прогресс способствует укрупнению агрегатов, росту их производительности в расчете на единицу веса, мощности, интенсификации технологических процессов. В связи с этим вопрос о наиболее целесообразных размерах предприятий должен периодически пересматриваться.

Целесообразный размер предприятия определяется с учетом условий транспортировки сырья, материалов и готовой продукции, условий ее реализации и потребления, сложности управления, социальных условий, в которых работает коллектив предприятия. В машиностроении большое значение имеет совместное пользование общими вспомогательными обслуживающими производствами (теплоснабжение, водоснабжение, энергоснабжение и т. д.).

Основная задача при выборе целесообразных размеров предприятий в отрасли состоит в том, чтобы из ряда возможных размеров предприятий для выпуска данной продукции отобрать те, которые дают наилучшие экономические показатели. Для этого используется система показателей, применяемых для оценки эффективности капитальных вложений и новой техники.

Оптимальным размером предприятия будет такой, который обеспечивает минимальные суммарные приведенные затраты на изготовление продукции и ее доставку потребителям.

Выбор оптимального размера предприятия может быть осуществлен с помощью экономико-математических методов, в частности метода линейного программирования.

8.2 Понятие, формы и показатели специализации

Специализация промышленного производства – это такая форма его организации, при которой изготовление продукции, ее частей или выполнение отдельных операций по изготовлению продукции происходит в самостоятельных видах экономической деятельности (секциях, подсекциях) и на обособленных предприятиях (в цехах, на участках).

К специализированным относят предприятия (цехи), выпускающие однородную продукцию в оптимальных или близких к ним объемах. Специализация приводит к обособлению отдельных производств, формированию новых секций и подсекций и организаций с ограниченной номенклатурой выпускаемой продукции и конструктивной и технологической однородностью производства.

Специализация промышленного производства осуществляется в различных формах. Основное значение при этом имеет подбор таких видов продукции, которые объективно обуславливают общность технологии и методов организации производства. Различают формы специализации производства:

- предметную;
- поддетальную;
- технологическую или стадийную;
- специализацию вспомогательных производств.

При *предметной* специализации в самостоятельное производство выделяется изготовление законченных, готовых к эксплуатации изделий (автомобили, станки, тракторы). Предметная специализация развивается путем сосредоточения на отдельных предприятиях выпуска машин и оборудования, предназначенных для определенных отраслей (сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для легкой, пищевой промышленности и т. п.) или видов работ (например, машин для строительства дорог). Такая специализация позволяет достаточно

полно учесть требования, предъявляемые к конструкциям машин, условиям их эксплуатации. Большая однородность производства достигается, когда на отдельных предприятиях сосредоточивается изготовление определенного вида или типа машин и оборудования (например, отдельные виды станков, автомобилей). Наиболее узкая специализация обеспечивается при выпуске машин определенной модели.

При *подетальной* специализации в самостоятельное производство выделяется изготовление отдельных деталей, узлов и агрегатов (автомобильные поршни, клапаны, редукторы, метизы). По мере сужения номенклатуры продукции, выпускаемой предприятием, повышаются степень однородности производства и его эффективность.

При *технологической* специализации в самостоятельное производство выделяются стадии технологического процесса (сборочные, литейные, штамповочные процессы).

Наряду со специализацией организации, видов экономической деятельности (секций и подсекций) осуществляется внутризаводская специализация. Цехи, участки специализируются на выпуске отдельных деталей, готовых изделий; на осуществлении технологических процессов.

Одним из важнейших направлений специализации является *функциональная* специализация, когда в самостоятельные выделяются вспомогательные и обслуживающие производства – ремонт оборудования, изготовление инструмента и технологической оснастки. Это направление специализации в связи с его большим значением для развития машиностроения планируется самостоятельно.

Наибольшая однородность производства достигается подетальной и технологической специализацией, что предопределяет их высокую экономическую эффективность.

Для характеристики уровня специализации машиностроения в целом, отдельных видов экономической деятельности (секций, подсекций) и предприятий используется следующая *система показателей*:

1. Удельный вес специализированного производства (или специализированной секции) в общем выпуске данного вида продукции в стоимостном или натуральном выражении (например, удельный вес выпуска запасных частей специализированными заводами и цехами в общем их выпуске по стране, удельный вес специализированных станкостроительных заводов в общем выпуске станков по стране). Этот показатель характеризует роль специализированного производства в выпуске той или иной продукции.

2. Удельный вес основной (профильной) продукции в общем выпуске (в стоимостном выражении) секции или организации. Этот показатель характеризует степень загрузки секции или подсекции или

организации изготовлением основной продукции. Выпуск непрофильной продукции при прочих равных условиях ухудшает в целом специализацию в секции. Вместе с тем и при высоком удельном весе профильной продукции организации могут выпускать большие количества групп продукции, разнородных по конструктивно-технологическим признакам.

3. Широта номенклатуры, количество групп, видов и типов конструктивно и технологически однородных изделий, выпускаемых предприятиями определенной секции. Предприятия, выпускающие большое количество наименований оборудования, машин, приборов, при достаточной их конструктивной и технологической однородности имеют более высокий уровень специализации по сравнению с предприятиями с ограниченной номенклатурой выпуска разнородных изделий.

4. Удельный вес продукции предприятий и цехов, специализированных на выпуске отдельных деталей, узлов, заготовок в общем объеме производства. Этот показатель характеризует уровень поддетальной и технологической специализации. Он рассчитывается по отдельным секциям и подсекциям.

5. Количество предприятий и цехов, занятых изготовлением данного вида продукции, в том числе специализированных. Этот показатель характеризует, насколько рассредоточено производство однотипной продукции. Распыление производства продукции по многим предприятиям небольшими количествами снижает уровень специализации и приводит к большим потерям в национальной экономике.

Для более полной характеристики специализации могут быть использованы показатели технического и организационного уровня производства: удельный вес автоматического, специального и специализированного оборудования в общем его парке, удельный вес прогрессивных технологических процессов, удельный вес стандартных, нормализованных и унифицированных узлов и деталей в изделиях, серийность изготавливаемой продукции, количество специализированных цехов, производственных участков.

Экономическая эффективность специализации неразрывно связана с научно-техническим прогрессом. Специализация позволяет увеличивать однородность производства, создает условия для широкого использования высокопроизводительного оборудования, совершенной технологии, поточных методов организации производства.

С увеличением однородности производства растет удельный вес специализированного автоматического оборудования, передовых технологических процессов, повышается уровень механизации и автоматизации, лучше используется действующее оборудование. Все это приводит к росту производительности труда, снижению

трудоемкости и себестоимости изделий, улучшению их качества. Так, себестоимость 1 т чугуна в специализированных крупных цехах более чем вдвое ниже, чем в неспециализированных. Производительность труда в неспециализированных сталелитейных цехах в два раза ниже, чем в специализированном производстве, при изготовлении поковок – ниже более чем на 40 %, в производстве металлоконструкций – в 2,3 раза.

Изготовление одних и тех же деталей на подетально специализированных заводах обходится значительно дешевле по сравнению с изготовлением этих деталей на заводах предметной специализации, где они производятся главным образом для нужд самого завода.

Вместе с тем, с ростом размеров производства и развитием подетальной и технологической специализации увеличиваются расстояния доставки продукции к потребителям, что приводит к росту затрат, связанных с ее транспортировкой и хранением. При достаточном укрупнении производства снижение себестоимости значительно перекрывает увеличение затрат на транспорт. Однако в каждом конкретном случае возникает необходимость проанализировать особенности производства и провести экономическое обоснование специализации.

При экономическом обосновании развития специализации проводятся многовариантные расчеты. Оптимальный вариант определяется с применением экономико-математических методов. С помощью этих методов могут рассчитываться оптимальные специализированные мощности, в том числе оптимальные размеры централизованного производства однородной продукции широкого применения (литье, штамповки, узлы, детали общемашиностроительного применения и т. д.); наиболее выгодное территориальное расположение специализированных заводов и цехов, поставляющих продукцию различным предприятиям; объемы и номенклатура продукции, подлежащие экономически целесообразному перераспределению между предприятиями.

Основными показателями экономической эффективности специализации производства являются: экономия текущих затрат на производство продукции и ее доставку потребителям; экономия капитальных вложений. Наряду с этим экономическую эффективность варианта специализации характеризуют показатели уровня рентабельности, производительности труда, прибыли.

8.3 Кооперирование производства

Кооперирование – это система длительных производственных связей между предприятиями, совместно изготавливающими опре-

деленную продукцию, но сохраняющими свою хозяйственную самостоятельность.

Развитие кооперирования непосредственно связано с процессом углубления специализации. Увеличение количества подетально и технологически специализированных предприятий приводит к расширению кооперированных связей между ними.

В машиностроении кооперирование осуществляется в формах *внутрирайонного* кооперирования, когда производственные связи устанавливаются между предприятиями, расположенными в одном экономическом районе, и *межрайонного*, когда устанавливаются связи между предприятиями, расположенными в разных экономических районах.

Кооперируются также предприятия, относящиеся к данной секции (*внутрисекционное* кооперирование), и предприятия, относящиеся к разным секциям машиностроения (*межсекционное* кооперирование). Внутриотраслевое кооперирование целесообразно, когда потребность в данном виде продукции сравнительно невелика и может быть удовлетворена предприятиями секции.

Преимуществом такого кооперирования является возможность в большей мере учесть требования, предъявляемые потребителем к качеству продукции. Межсекционное кооперирование устанавливается при значительной потребности в данном виде продукции и при высоком уровне ее стандартизации. Использование в различных *конструкциях* машин стандартных узлов и деталей создает условия для роста объемов их производства и обеспечивает высокую экономическую эффективность этой формы кооперирования.

Для характеристики уровня кооперирования используются следующие *показатели*: удельный вес комплектующих деталей, полуфабрикатов и заготовок, полученных со стороны, в общем объеме выпускаемой продукции секции (в ценностном выражении) или в себестоимости изделий, производимых данным заводом, а также удельный вес продукции отрасли, поставляемой по кооперации; количество предприятий, кооперирующихся с данным предприятием; средний радиус кооперирования; соотношение внутрирайонного и межрайонного кооперирования.

Рациональные производственные связи между предприятиями позволяют использовать экономические преимущества кооперирования: увеличить объем выпускаемой однородной продукции, снизить трудоемкость и себестоимость ее изготовления. Однако при получении поставок в порядке кооперирования увеличиваются затраты на транспортировку продукции и объем перевозок. В связи с этим при установлении наиболее рациональных связей предприятий определяют целесообразный радиус кооперирования, т. е. такое расстояние, при котором предприятию выгодно получать заготовки,

узлы, детали по кооперации. Рациональным будет такой радиус кооперирования, при котором суммарные затраты на изготовление продукции и ее доставку до потребителя будут минимальными.

Рациональные кооперированные связи предприятия определяются путем сопоставления себестоимости продукции по вариантам и затратам на ее транспортировку.

Расширение кооперирования неизбежно ведет к удлинению перевозок комплектующих изделий. Однако практика свидетельствует о том, что специализация экономически целесообразна и при перевозках на большие расстояния.

8.4. Комбинирование производства: сущность, типичные формы, показатели уровня

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

Комбинирование может происходить следующими путями:

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

Развитие комбинирования на отдельных предприятиях зависит, в первую очередь, от их специфики.

Для определения **уровня развития комбинирования** на предприятии могут быть использованы следующие **показатели**:

- доля продукции, полученная в результате комбинирования производства, в общем объеме выпускаемой продукции по предприятию;
- степень извлечения полезных компонентов из исходного сырья;
- степень использования отходов производства на предприятии, которая определяется отношением количества используемых отходов к их общему количеству;
- количество наименований побочной продукции, производимой на предприятии за счёт комбинирования производства.

Для анализа уровня комбинирования могут быть использованы и другие показатели.

Комбинирование с экономических позиций представляет одну из самых прогрессивных форм концентрации и организации промышленного производства, так как позволяет наиболее полно

использовать все ресурсы предприятия. С экономических позиций **комбинирование** производства **позволяет**:

- расширить сырьевую базу промышленности;
- снизить материалоемкость продукции за счёт комплексного использования сырья, отходов производства и осуществления непрерывности технологического процесса;
- снизить транспортные расходы;
- более эффективно использовать основные средства и производственные мощности предприятия;
- сократить длительность производственного цикла;
- сократить инвестиции на развитие добывающих отраслей промышленности;
- уменьшить производственные отходы и тем самым оказывать благотворное влияние на природную среду;
- развивать концентрацию производства и получать выгоды от эффекта масштаба и др.

Всё вышеперечисленное можно формализовать и получить математическое выражение для определения экономического эффекта от комбинирования производства:

$$\mathcal{E} = [(C_{cn} - C_k) + (Z_{mp1} - Z_{mp2}) + (K_c - K_k)E_n]V_k + E_{nd}K, \quad (8.1)$$

где \mathcal{E} – экономический эффект от комбинирования производства; C_{cn}, C_k – себестоимость выпускаемой продукции на специализированном предприятии и выпуск этой же продукции за счёт комбинирования; Z_{mp1}, Z_{mp2} – транспортные расходы на единицу продукции до и после комбинирования; K_c, K_k – удельные капитальные вложения на выпуск продукции на специализированном предприятии и на производство этой же продукции за счёт комбинирования; V_k – объём выпуска продукции за счёт комбинирования производства; ΔK – экономия капитальных вложений, необходимых на развитие добывающих отраслей.

Данную формулу можно представить и в более упрощённом виде:

$$\mathcal{E} = (\Delta C + \Delta Z_{mp} + E_{nd}K)V_k + E_{nd}K, \quad (8.2)$$

то есть комбинирование позволяет получить экономический эффект за счёт снижения себестоимости продукции ΔC , снижения транспортных расходов (ΔZ_{mp}) , снижения удельных капитальных вложений (ΔK) , необходимых на развитие добывающих отраслей, если бы не осуществлялся процесс комбинирования производства.

Кроме того, комбинирование – один из способов диверсификации производства, что в условиях рыночных отношений приводит к снижению риска банкротства предприятия.

Таким образом, развитие комбинирования на предприятии является одним из действенных направлений для увеличения выпуска продукции, улучшения использования всех ресурсов предприятия, снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли на предприятии.

8.5 Диверсификация производства

Диверсификация означает одновременное развитие не связанных друг с другом видов производств, расширение номенклатуры и ассортимента производимой продукции в рамках одной организации, фирмы.

Диверсификация – это процесс, направленный на расширение активности организации по освоению новых видов продукции, создания новых видов производств и оказания всевозможных услуг. В результате диверсификации производства организации превращаются в сложные многоцелевые комплексы, включающие производства, зачастую выпускающие продукцию и оказывающие услуги совершенно разного назначения и характера. Диверсифицированной считается организация, когда более 30 % общего объема продаж приходится на товары и услуги, не связанные с основной деятельностью организации.

На современном этапе развития нашей страны актуальность диверсификации производства резко возрастает, так как субъекты хозяйствования стремятся обезопасить себя от банкротства и получить максимальную прибыль.

Диверсификация производства способствует:

- большей успеваемости любого субъекта хозяйствования в рыночных условиях;
- более полному использованию ресурсов организации;
- проведению антимонопольной политики;
- снижению (минимизации) хозяйственного риска.

Однако диверсификация не является панацеей от всех бед, и следует обдуманно и обоснованно подходить к этому вопросу, чтобы ещё в большей мере не усугубить финансовое положение организации. Диверсификация производства зависит от многих факторов и, прежде всего, от типа производства. Диверсификация наиболее эффективна, если она осуществляется на основе комбинирования производства.

9 ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

9.1 Понятие персонала организации

9.2 Подготовка кадров и повышение их квалификации

9.3 Показатели движения персонала организации

9.4 Определение потребности в персонале организации

9.1 Понятие персонала организации

Процесс производства возможен только при наличии трех основных факторов:

- средств труда;
- предметов труда;
- живого труда.

Живой труд или трудовые ресурсы организаций играют первостепенное значение в производственной деятельности любого предприятия.

Персонал организации – это работники, прошедшие специальную подготовку, имеющие опыт и навыки в труде и занятые на предприятии.

По признаку участия в производственной деятельности персонал организации подразделяют на две основные категории:

1. Промышленно-производственный персонал (персонал основной деятельности).
2. Персонал непромышленных организаций, состоящих на балансе предприятия (персонал неосновной деятельности).

В состав *промышленно-производственного персонала* (ППП) входят работники, занятые в сфере производства: в цехах и отделах предприятий, научно-исследовательских и проектно-конструкторских организациях, лабораториях и т. д.

Персонал непромышленных организаций состоит из работников культурно-бытовых учреждений и предприятий (жилищно-коммунального хозяйства, детских яслей и садов, пионерских лагерей, заводских домов отдыха и санаториев, клубов и дворцов культуры и т. д.), а также работников, выполняющих капитальный ремонт зданий и сооружений, транспорта, обслуживающих ЖКХ и другие организации неосновной деятельности; складов материально-технического снабжения и работников, занятых на погрузочно-разгрузочных работах в складском и других хозяйствах, в торговле и общественном питании; подсобных сельскохозяйственных предприятий и т. п.

По характеру выполняемых функций персонал предприятий подразделяется на две категории:

1. Рабочие.
2. Служащие.

Из группы служащих выделяются следующие категории:

1. Руководители.
2. Специалисты.
3. Прочие служащие.

Наиболее многочисленной категорией работников организаций, принимающих непосредственное участие в производственном процессе, являются *рабочие*. Они подразделяются на:

1. Производственных (основных) рабочих, которые непосредственно производят продукцию предприятия.
2. Вспомогательных рабочих, занимающихся изготовлением продукции вспомогательного назначения (инструмент, энергия, тара и т. п.) или обслуживающих производственный процесс (наладчики, ремонтники, уборщики, кладовщики, контролеры, транспортные рабочие и др.).

Деление рабочих на производственных (основных) и вспомогательных весьма условно, так как с ростом уровня автоматизации производства и развитием бригадных форм организации труда повышается роль рабочих, обслуживающих основное производство. При этом функции различных категорий рабочих – операторов, наладчиков, ремонтников и др. – совмещаются. В таких условиях понятие «вспомогательные» утрачивает свое прямое содержание.

К специалистам на предприятии относятся: бухгалтеры, экономисты, техники, механики, психологи, социологи, художники, товароведы, технологи и др.

Прочие служащие выполняют работу по подготовке и оформлению документов, хозяйственному обслуживанию (делопроизводители, табельщики, учетчики, копировщики, секретари-машинистки и др.).

По уровню, занимаемому в общей системе управления национальной экономикой, все руководители подразделяются на: руководителей низового звена, среднего и высшего звена.

К руководителям низового звена принято относить мастеров, старших мастеров, прорабов, начальников небольших цехов, а также руководителей подразделений внутри функциональных отделов и служб.

Руководителями среднего звена считаются директора организаций, генеральные директора всевозможных объединений и их заместители, начальники крупных цехов.

К руководящим работникам высшего звена обычно относятся руководители ФПГ, генеральные директора крупных объединений, руководители функциональных управлений министерств, ведомств и их заместители.

В зависимости от возглавляемых руководителями коллективов их принято подразделять на:

- 1) линейных;
- 2) функциональных.

К **линейным** относятся руководители, возглавляющие коллективы производственных подразделений, организаций, объединений, и их заместители; к **функциональным** – руководители, возглавляющие коллективы функциональных служб (отделов, управлений), и их заместители.

По характеру и сложности выполняемых работ персонал делится по:

- 1) профессиям,
- 2) специальностям,
- 3) квалификации.

Профессия – род трудовой деятельности, представляющий собой совокупность трудовых навыков и теоретических знаний. Она характеризует относительно постоянный род занятий, связанный с выполнением комплекса работ и воздействием определенным образом на предмет труда.

Специальность – вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков. Например: экономисты (профессия) подразделяются на маркетологов, финансистов, менеджеров, плановиков. Профессия токаря подразделяется по специальностям: токарь-расточник, токарь-карусельщик и т. д.

Работники каждой профессии и специальности различаются уровнем квалификации, то есть степенью овладения той или иной профессией или специальностью. Квалификация выражается в умении выполнять работы определенной сложности и зависит от приобретенных навыков и специальной подготовки. Уровень квалификации определяется тарифным разрядом, категорией, классностью, наличием ученой степени и подтверждается установленными законодательством видами документов (диплом, свидетельство и т. д.).

По уровню квалификации рабочие делятся на: неквалифицированных, малоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифицированных.

Документ, в котором отражается требуемая численность работников, является штатным расписанием, которое предусматривает перечень должностей, численность работников по каждой должности, должностной оклад или тарифную ставку, надбавки и фонд заработной платы. Штатное расписание составляется отдельно по каждому структурному подразделению организации.

9.2 Подготовка кадров и повышение их квалификации

В настоящее время подготовка персонала для промышленности осуществляется через систему профессионально-технического образования или непосредственно в организациях. Основной формой подготовки квалифицированных рабочих ведущих профессий для промышленности являются профессионально-технические училища (ПТУ). Непосредственно в организациях методами индивидуального и бригадного обучения готовят рабочих массовых профессий. Подготовка специалистов с высшим и средним специальным образованием производится в вузах и техникумах.

Организация создает условия для совмещения обучения с работой и предоставляет льготы, предусмотренные действующим законодательством. Работники с их согласия могут быть направлены организацией на обучение в средние специальные и высшие учебные заведения, а также в аспирантуру с выплатой им стипендии. Организация оплачивает в установленных размерах подготовку для него специалистов в высших учебных заведениях и повышение квалификации работников.

Развитие науки, техники и производства требует непрерывного обучения и повышения квалификации работников всех категорий, их периодической переподготовки.

Основными формами повышения квалификации рабочих являются: школы по изучению передового опыта непосредственно в цехах, на рабочих местах; школы или курсы по овладению смежными профессиями или специальностями; курсы целевого назначения, которые используются для переподготовки рабочих в связи с освоением нового оборудования, переходом на выпуск другой продукции, изменением технологии производства; курсы, на которых рабочие получают минимум теоретических знаний, необходимых для работы по той или иной специальности.

Подготовка новых рабочих мест на производстве проходит в форме индивидуального, бригадного и курсового обучения. При индивидуальном обучении учеников прикрепляют к высококвалифицированным рабочим или мастерам. Бригадное обучение имеет две формы. В одной из них учеников объединяют в специальные ученические бригады, в которых они под руководством инструкторов выполняют работы в соответствии с учебными планами и программами, в другой – учеников зачисляют в состав действующих производственных бригад.

Курсовое обучение имеет своей целью подготовку рабочих по более сложным профессиям, требующим значительного объема теоретических знаний и нередко определенного практического опыта (водители, стенографистки и т. д.).

Одной из важных форм обучения непосредственно на рабочих местах является производственный инструктаж. Различают инструктаж предварительный (вводный и установочный) и текущий.

Основными формами повышения производственной квалификации на производстве являются:

- производственно-технические курсы;
- курсы обучения рабочих вторым профессиям;
- курсы целевого назначения;
- школы мастеров.

Требуемую широту и глубину профессиональной подготовки обеспечивают профессионально-технические училища.

Обучение и повышение квалификации служащих на производстве осуществляется в форме самостоятельной работы, для чего в организациях создаются библиотеки и бюро технической и экономической информации, а также в вечерних, заочных высших и средних специальных учебных заведениях и на специальных курсах различной продолжительности по тем или иным проблемам управленческой деятельности.

9.3 Показатели движения персонала организации

В практике учета кадров различают:

- 1) явочный состав;
- 2) списочный состав;
- 3) среднесписочный состав.

Явочный состав — это фактически являющиеся на работу.

В *списочный состав* включаются все принятые на постоянную, сезонную или временную работу на срок до одного дня и более со дня зачисления, на работу (как работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причинам). Не включаются в списочный состав работники: привлеченные для выполнения операций по трудовому соглашению; по совместительству; временно направленные на другое предприятие, если за ними не сохраняется заработная плата по месту основной работы; направленные предприятиями на учебу в высшие и средние специальные учебные заведения с отрывом от производства и получающие стипендию за счет средств этих предприятий и др. В связи с приемом и увольнением списочная численность постоянно меняется. Поэтому для целей анализа рассчитывается показатель среднесписочной численности работников.

Среднесписочная численность работников за месяц рассчитывается путем суммирования списочного состава занятых за все дни месяца и деления на число календарных дней в месяце (численность работников в выходные дни берется по предшествующему рабочему дню).

Среднесписочная численность работников за квартал, полугодие исчисляется путем суммирования среднемесячной численности за соответствующие месяцы работы и деления полученной суммы на три (квартал) или шесть (полугодие).

Среднегодовая численность рассчитывается путем суммирования среднемесячной численности за все месяцы работы с начала и до конца года и делится на 12.

Соотношение работников по категориям характеризует **структуру персонала организации**.

Изменение структуры трудовых ресурсов оценивается на основании данных о структуре на начало и на конец периода, а также на основе соответствующих данных за ряд периодов.

Для анализа движения персонала предприятия рассчитываются следующие показатели:

1. Коэффициенты оборота рабочей силы:
 - коэффициент оборота по принятым работникам

$$K_{об.пр.} = \frac{Ч_{пр.}}{Ч_{ср.спис.}}, \quad (9.1)$$

где $K_{об. пр.}$ – коэффициент оборота по принятым работникам; $Ч_{пр.}$ – численность работников, принятых на работу за соответствующий период времени, чел.; $Ч_{ср.спис.}$ – среднесписочная численность работников предприятия за соответствующий период времени, чел;

- коэффициент оборота по уволенным работникам

$$K_{об.ув.} = \frac{Ч_{ув.}}{Ч_{ср.спис.}}, \quad (9.2)$$

где $K_{об. ув.}$ – коэффициент оборота по уволенным работникам; $Ч_{ув.}$ – численность работников, уволенных за соответствующий период времени, чел.

При расчете коэффициента оборота по увольнению вычленяются так называемые необходимый и излишний оборот. Различия основываются на группировке причин увольнения.

К причинам, обуславливающим необходимый оборот, относят те, которые вызваны изменениями производства (внедрение трудосберегающей технологии, повышение технического уровня производства, изменения в объеме выпуска продукции в связи с неблагоприятно складывающейся рыночной ситуацией). Вторая группа причин обуславливает излишний оборот рабочей силы. К ним относятся такие причины увольнения, как нарушение трудовой дисциплины и производственной дисциплины, увольнения по собственному желанию

и др. Эти причины, вызывающие излишний оборот, называются еще причинами текучести кадров.

2. Коэффициент текучести кадров рассчитывается путем деления выбывших работников за определенный период по причинам нарушения трудовой дисциплины, по собственному желанию и тому подобное на среднесписочную численность работников этого же периода.

3. Коэффициент устойчивости персонала

$$K_{уст.} = \frac{Ч_{пост.}}{Ч_{ср.чис.}}, \quad (9.3)$$

где $K_{уст.}$ – коэффициент устойчивости персонала; $Ч_{пост.}$ – численность работников, постоянно состоящих в списочном составе в течение года, чел.

Коэффициент восполнения показывает восполнение работников, покинувших организацию по различным причинам, вновь принятыми

$$K_{восп.} = \frac{Ч_{п.}}{Ч_{в.}}. \quad (9.4)$$

Коэффициент общего оборота

$$K_{об. об.} = \frac{Ч_{пр.} + Ч_{выб.}}{Ч_{ср.сп.}}. \quad (9.5)$$

Коэффициент замещения

$$K_{зам.} = \frac{Ч_{пр.} - Ч_{выб.}}{Ч_{ср.сп.}}. \quad (9.6)$$

9.4 Определение потребности в персонале организации

Потребность организации в персонале можно рассчитать, используя следующие методы:

- 1) по трудоемкости производственной программы;
- 2) по нормам выработки;
- 3) по рабочим местам и нормам обслуживания;
- 4) по нормам численности;
- 5) по нормативам типовых структур управления.

По методу трудоемкости производственной программы рассчитывается потребность в рабочих основного и вспомогательного производства. Причем данный метод можно применять только для нормируемых видов работ, т. е. для определения в рабочих, занятых на работах со сдельной формой оплаты труда.

Расчет осуществляется по формуле:

$$\varphi = \frac{\sum B\Pi_i \times t_i}{\Phi_n \times K_g}, \quad (9.7)$$

где $B\Pi_i$ – выпуск продукции i -того изделия, шт; t_i – трудоемкость i -того изделия, изготавливаемого данной категорией рабочих, ч; Φ_n – номинальный годовой фонд времени рабочего, ч; K_g – коэффициент выполнения норм времени.

При расчете потребности в рабочих по нормам выработки требуемая численность рассчитывается по формуле

$$\varphi = \frac{\sum B\Pi_i}{H_{ei} \times K_g}, \quad (9.8)$$

где $B\Pi_i$ – выпуск продукции i -того изделия, шт; H_{ei} – годовая норма выработки рабочего по i -тому изделию, шт.; K_g – коэффициент выполнения норм выработки.

Метод расчета потребности по рабочим местам и норма обслуживания применяется при расчете численности рабочих, которым доводятся нормы обслуживания. Этот метод применим для расчета потребности в рабочих-повременщиках. Для расчета используется формула

$$\varphi = \frac{m \times K_{cm}}{H_o}, \text{ или } \varphi = \frac{S \times K_{cm}}{H_o}, \quad (9.9)$$

где m – число обслуживаемых рабочих мест, шт.; K_{cm} – коэффициент сменности; H_o – норма обслуживания (число рабочих мест, обслуживаемых рабочим), шт.

Метод расчета по нормам численности применяется тогда, когда одно рабочее место обслуживается несколькими рабочими.

При этом используется формула

$$\varphi = m \times H_q \times K_{cm}, \quad (9.10)$$

где H_q – норма численности (т. е. численность рабочих, обслуживающих одно рабочее место).

Метод расчета по нормативам типовых структур управления применяется при разработке штатного расписания организации.

Баланс рабочего времени одного рабочего устанавливает среднее количество часов, которое он должен отработать в течение планового периода. Баланс включает расчет среднего количества явочных дней рабочего в течение планового периода и расчет средней продолжительности рабочего дня для одного рабочего. Среднее

количество рабочих часов, которое должен отработать рабочий в течение планового периода, определяется как произведение вышеперечисленных величин.

При расчете среднего количества явочных дней рабочего различают три вида фондов рабочего времени: календарный, номинальный и эффективный.

Календарный фонд рабочего времени – это число календарных дней планового периода.

Номинальный фонд рабочего времени – это количество рабочих дней, которое может быть использовано в течение планового периода. Он равен календарному фонду времени рабочего за вычетом нерабочих дней. В непрерывных производствах исключаются также невыходы по графику сменности.

Эффективный фонд рабочего времени – среднее количество рабочих дней, полезно используемых в течение планового периода. Этот фонд вследствие неявок некоторых рабочих на работу обычно меньше номинального.

10 ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

10.1 Сущность, показатели и методы измерения производительности труда

10.2 Экономическое и социальное значение роста производительности труда

10.3 Факторы и резервы роста производительности труда

10.1 Сущность, показатели и методы измерения производительности труда

Производительность труда характеризует эффективность затрат труда в процессе производства. В настоящее время различают несколько показателей эффективности затрат труда. Важнейшими из них являются:

- 1) производительность общественного труда;
- 2) производительность индивидуального труда (живого труда).

В настоящее время прямое измерение производительности общественного труда признается невозможным, так как пока не существует метода исчисления затрат живого и прошлого труда в одних и тех же единицах – в общественно-необходимом рабочем времени. Поэтому производительность общественного труда в целом по национальной экономике определяется косвенным путем по формуле

$$ПТ_{об.тр.} = \frac{НД}{Ч_{ср.чис.}}, \quad (10.1)$$

где $НД$ – национальный доход; $Ч_{ср.чис.}$ – среднесписочная численность работников, занятых в сфере материального производства.

Национальный доход – новая стоимость, созданная производительным трудом населения страны за определенный период.

Национальный доход составляет разницу между стоимостью произведенного за этот период общественного продукта, выраженного в деньгах и стоимостью израсходованного на его производство сырья, топлива, вспомогательных материалов, износа машин и оборудования.

Индивидуальная производительность труда или производительность живого труда есть показатель эффективности целесообразной деятельности людей, характеризующий результативность труда.

Измерить производительность труда можно исходя из количества продукции, произведенной в единицу времени (выработка), или количества времени, затраченного на производство единицы продукции (трудоемкость).

Выработка определяется по формуле

$$B = V/T, \quad (10.2)$$

где V – объем произведенной продукции; T – время, затраченное на ее производство.

Трудоемкость является показателем, обратно пропорциональным выработке организации, и определяется по формуле

$$t = T/V. \quad (10.3)$$

В зависимости от принятой единицы измерения времени, выделяют следующие виды выработки:

1) выработка годовая

$$B_{год} = V/Ч_{ср.чис.}, \quad (10.4)$$

где $Ч_{ср.чис.}$ – среднесписочная численность промышленно-производственного персонала за год, чел;

2) выработка дневная

$$B_{дн} = \frac{V}{Ч_{ср.чис.} \times Д_p}, \quad (10.5)$$

где $Д_p$ – количество рабочих дней в году, дни.;

3) выработка часовая

$$B_{\text{час}} = \frac{V}{Q_{\text{ср.штп}} \times D_p \times C \times Q_c}, \quad (10.6)$$

где C – количество смен; Q_c – количество часов работы в смену.

Различают следующие методы измерения производительности труда:

- 1) натуральный,
- 2) трудовой,
- 3) стоимостный.

При натуральном методе измерения производительности труда объем произведенной продукции измеряется в натуральных или условно-натуральных измерителях. Он является наиболее простым и достоверным методом измерения, но его применение возможно только там, где выпускается однородная продукция.

Преимуществом этого метода измерения производительности труда является то, что с помощью натуральных измерителей объема производства можно определить потребность в сырье, материалах, топливе, энергии, рабочей силе, в оборудовании, степень удовлетворения потребностей общества в тех или иных товарах.

В производствах, выпускающих продукцию одного и того же назначения, но различающуюся по какому либо одному признаку применяется условно-натуральный метод. В этом случае объем выпускаемой продукции измеряется в условно-натуральных единицах, в качестве которых может быть – нормо-час (трудоемкость) изготовления конкретного вида изделия. Чтобы получить показатель производительности труда, измеренный условно-натуральным методом, необходимо рассчитанный по коэффициентам трудоемкости (или в нормо-часах) объем выпуска продукции разделить на отработанное время или число работников.

Измерение продукции в условном выражении позволяет выразить объем разнобразной продукции одним измерителем и устранить влияние измерения ассортимента на показатель объема. Однако условные единицы для сравнения объемов производства нескольких организаций не применяется, так как уровень норм в организациях различен и поэтому объем производства в нормо-часах несопоставим. Этот метод используется для изучения динамики производства в конкретной организации.

Трудовой метод измерения производительности труда характеризует отношение нормативных затрат к фактическим затратам рабочего времени. Данный метод имеет ограниченное применение из-за сложности расчета и не позволяет учесть влияние роста механовооруженности рабочих и уровня механизации работ в связи с тем, что на механизированные и ручные работы разрабатываются различные нормы, которые с развитием

технического прогресса периодически пересматриваются. Трудовой метод применяется для определения эффективности использования труда рабочих по сравнению с нормами, уровня выполнения норм выработки или степени сокращения нормативного времени рабочим в %.

Стоимостный метод измерения производительности труда нашел широкое применение в промышленности, так как позволяет учесть и сравнить разнообразные виды работ и привести их к единому измерителю. В качестве стоимостного показателя объема производства могут выступать произведенная продукция и реализованная продукция.

Исчисление производительности труда по произведенной продукции отражает ее действительный уровень, но зависит от стоимости материалов и комплектующих изделий. Этот недостаток устраняет определение производительности труда с использованием чистой и условно-чистой продукции.

Трудоемкость – это затраты рабочего времени на производство единицы продукции. В зависимости от состава включаемых в нее трудовых затрат различают технологическую трудоемкость, трудоемкость обслуживания, производственную трудоемкость, трудоемкость управления производством, полную трудоемкость.

Производственная трудоемкость представляет собой затраты труда рабочих (основных и вспомогательных) и рассчитывается по формуле

$$T_{пр} = T_{техн} + T_{об}, \quad (10.7)$$

где $T_{техн}$ – технологическая трудоемкость, в которую входят все затраты труда основных рабочих, как сдельщиков, так и повременщиков; $T_{об}$ – трудоемкость обслуживания производства, определяемая затратами труда вспомогательных рабочих.

Полная трудоемкость представляет собой затраты труда всех категорий ППП и определяется по формуле

$$T_n = T_{техн} + T_{об} + T_y, \quad (10.8)$$

где T_y – трудоемкость управления производством (состоит из затрат труда служащих).

Кроме того, различают трудоемкость:

- плановую, отражающую затраты времени на производство единицы продукции с учетом реализации мероприятий по снижению трудоемкости;

- нормативную, отражающую затраты времени на изготовление продукции по действующим нормам времени;

– фактическую, отражающую действительные затраты времени на выпуск единицы продукции, включая потери рабочего времени.

10.2 Экономическое и социальное значение роста производительности труда

Важнейшим условием экономического роста и совершенствованием производства является неуклонное повышение производительности труда. Огромная роль повышения производительности труда в экономике народного хозяйства состоит в следующем:

1. С увеличением производительности труда должен возрасти абсолютный размер заработной платы работников. Однако при этом темпы роста производительности труда должны превышать темпы роста средней заработной платы.

2. При вышеуказанном условии затраты по заработной плате на единицу продукции снижаются, то есть уменьшается себестоимость продукции, а, следовательно, возрастает прибыль.

3. Рост производительности живого труда в конечном итоге приводит к сокращению овеществленного труда на единицу продукции. Это сопровождается снижением себестоимости, и, следовательно, увеличением прибыли.

В самом деле, если рабочий расходует в 1,5 раза меньше времени на операцию, это значит, что с того же оборудования снимается в 1,5 раза больше продукции и, стало быть, затраты на производство каждого изделия уменьшаются.

Поясним сказанное на условном примере.

Допустим, что овеществленный в машине труд соответствует стоимости в 10 млн. руб., срок службы ее 15 лет. В результате улучшения использования машины на ней стали производить, скажем, не 50 тыс., а 100 тыс. изделий. Что же получается? При прежней производительности труда на каждое изделие переносилось 200 руб. стоимости машины. Когда производительность возросла вдвое, а срок ее службы остается прежним, на каждое изделие приходится уже только 100 руб. стоимости этой машины. Но это еще не все. Если сокращается время изготовления детали, то уменьшается и расход электроэнергии, топлива.

Для увеличения производства данного количества изделий при росте производительности труда не нужно расширять производственные помещения, устанавливать дополнительное оборудование.

Иными словами, сокращается потребность в дополнительных капитальных вложениях. Таким образом, рост производительности труда приводит к сокращению почти всех затрат, необходимых для

производства продукции, сопровождается увеличением прибыли. Прибыль является важнейшим источником формирования государственного бюджета, значительная часть которого расходуется на удовлетворение потребностей членов нашего общества, на пенсионное обеспечение, стипендии, выплаты социального характера, пособия. Чем выше уровень производительности труда каждого работника, тем более обеспеченным будет не только настоящее, но и будущее.

10.3 Факторы и резервы роста производительности труда

Большое значение, которое имеет рост производительности труда для организаций и всего общества, делает необходимым изучение всех факторов, влияющих на уровень производительности труда, и вскрытие резервов ее роста.

Факторы – это движение силы, причины, воздействующие на какой либо процесс или явление.

В зависимости от степени и характера влияния на уровень производительности труда факторы можно объединить в три группы: материально-технические, организационно-экономические и социально-психологические.

Материально-технические факторы связаны с использованием новой техники, прогрессивных технологий, новых видов сырья и материалов. Решение задач совершенствования производства здесь достигается:

- модернизацией оборудования;
- заменой морально устаревшего оборудования новым, более производительным;
- повышением уровня механизации производства: механизацией ручных работ, внедрением средств малой механизации, комплексной механизацией работ на участках и в цехах;
- автоматизацией производства: установкой станков-автоматов, автоматизированного оборудования, использованием автоматизированных систем производства автоматических линий;
- внедрение новых видов сырья, прогрессивных материалов и др.

Одним из основных материально-технических факторов является повышение качества продукции – удовлетворение общественных потребностей меньшими затратами средств и труда, так как изделия высокого качества заменяют большее количество изделий низкого качества. Повышение долговечности изделий равнозначно дополнительному увеличению их выпуска.

Организационно-экономические факторы определяются уровнем организации труда, производства и управления. К ним относятся:

- 1) совершенствование организации управления производством:

- совершенствование структуры аппарата управления;
- совершенствование систем управления производством;
- улучшение оперативного управления производственным процессом;

- включение в сферу действия АСУП максимального возможного количества объектов;

2) совершенствование организации производства:

- улучшение материальной, технической и кадровой подготовки производства;

- улучшение организации производственных подразделений и расстановки оборудования в основном производстве;

- совершенствование организации вспомогательных служб и хозяйств (транспортного, складского, энергетического, инструментального и других видов производственного обслуживания);

3) совершенствование организации труда:

- улучшение разделения и кооперации труда, внедрение многостаночного обслуживания, расширение сферы совмещения профессий и функций;

- внедрение передовых методов и приемов труда;

- совершенствование организации и обслуживания рабочих мест;

- внедрение технически обоснованных норм затрат труда, расширение сферы нормирования труда рабочих-повременщиков и служащих;

- внедрение гибких форм организации труда;

- профессиональный подбор кадров, улучшение их подготовки и повышение квалификации;

- улучшение условий труда, рационализация режима труда и отдыха;

- совершенствование систем оплаты труда, повышение их стимулирующей роли.

Социально-психологические факторы определяются качеством трудовых коллективов, их социально-демографическим составом, уровнем подготовки, дисциплинированности, трудовой активности и творческой инициативы работников, стилем руководства в подразделениях и на предприятии в целом.

Кроме того, производительность труда обусловлена естественными и общественными условиями, в которых трудятся работники.

Рост производительности труда оказывает огромное влияние на экономику, так как ведет к снижению себестоимости продукции и повышению ее конкурентоспособности. Кроме того, рост производительности труда предполагает улучшение материального и социального благосостояния работников организации. В этой связи

особе значение приобретает поиск резервов и путей повышения производительности труда.

Под **резервами роста** производительности труда в организации понимают неиспользованные возможности экономии рабочего времени, реализация которых обеспечивает достижение минимальных затрат труда на единицу продукции, обусловленных воздействием того или иного фактора.

По времени использования резервы делятся на текущие и перспективные, внепроизводственные и внутрипроизводственные.

Внутрипроизводственные резервы роста производительности труда находятся непосредственно в организации и ее подразделениях.

Организация производства, труда и управления – комплекс мероприятий, предусматривающий определенную расстановку работников в процессе производства, труда и управления, используемые методы и приемы осуществления производственных процессов, принятые виды нормирования труда, формы и системы его оплаты, типы рабочих мест, их оснащение и обслуживание, условиях труда и меры компенсации их вредного воздействия (в случае необходимости), способы поддержания дисциплины производства и труда.

Совершенствование организации производства, труда и управления, то есть поиск соответствующих резервов и их реализация, идет в организациях по следующим направлениям: оптимизация форм разделения и кооперации труда, улучшение организации и обслуживания рабочих мест, рационализация передового опыта, улучшение подготовки и повышение квалификации кадров, применение прогрессивных методов нормирования труда и расширение его сферы, установление наиболее эффективных форм материального стимулирования труда, улучшение условий производства, укрепление трудовой дисциплины.

В экономической практике изменение уровня производительности труда характеризуется абсолютной и относительной экономией затрат труда.

Абсолютная экономия затрат труда образуется в результате уменьшения численности работающих при неизменном объеме выпускаемой продукции или при уменьшении объема выпускаемой продукции в меньшей мере, чем уменьшение численности работающих.

Относительная экономия затрат труда образуется в результате увеличения объема выпуска продукции при неизменной численности работающих или при увеличении их численности в меньшей степени, чем увеличение объема выпуска продукции.

Все резервы роста производительности труда объединены в следующие группы:

- образующиеся в результате недостаточно эффективного использования материально-технической базы;

– связанные с недоиспользованием социальных факторов;
– возникшие в результате нерационального соединения материально-технических и социальных факторов, то есть в результате действия организационных факторов.

При определении использования резервов роста производительности труда в рамках конкретного производства необходимо учитывать временной интервал, то есть когда, в какой период времени можно реализовать тот или иной резерв. Различают текущие и перспективные резервы.

В общем виде планирование роста производительности труда определяется по формуле

$$\Delta ПТ = \frac{100Эч}{Ч_{п.-п.п}-Эч}, \quad (10.9)$$

где $\Delta ПТ$ – планируемый рост производительности труда, %; $Эч$ – возможная расчетная экономия численности, отражающая имеющиеся на предприятии резервы, чел.; $Ч_{п.-п.п}$ – общая численность промышленно-производственного персонала.

Относительная экономия численности достигается, когда имеет место прирост объема продукции за счет соответствующего фактора.

Увеличение выпуска продукции может быть достигнуто различными путями: экстенсивным и интенсивным. Если увеличение достигнуто экстенсивным путем, то это означает, что организация привлекает соответственно и большее количество производственных ресурсов.

Только при интенсивном пути организация ставит задачу увеличения производительности труда. Одно из возможных решений этой задачи – замещение труда капиталом, если обеспечить повышение технического уровня производства.

Таким образом, увеличение технического уровня производства и улучшение технологии вызывает рост производительности труда, следовательно, технический фактор можно рассматривать в качестве первоначального фактора, который может обеспечить повышение уровня производительности труда.

11 ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

11.1 Сущность и значение основных средств, их состав и структура

11.2 Виды стоимостных оценок основных средств

11.3 Физический и моральный износ основных средств

11.4 Амортизация основных средств

- 11.5 Показатели использования основных средств
- 11.6 Пути улучшения использования основных средств организации
- 11.7 Определение потребности организации в основных средствах
- 11.8 Лизинг основных средств

11.1 Сущность и значение основных средств, их состав и структура

Основные средства являются наиболее значимой составной частью имущества предприятия и его долгосрочных активов.

Основные средства – это средства труда, которые неоднократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на производимую продукцию частями по мере снашивания.

Для учета, оценки и анализа основные средства классифицируются по ряду признаков:

1. По принципу вещественно-натурального состава они подразделяются на:

- 1.1 здания (цеха, склады, офисы и т. д.);
- 1.2 сооружения (ларьки, киоски, заборы, мосты, дороги и т. д.);
- 1.3 передаточные устройства (трубопроводы, линии электропередачи и т. д.);
- 1.4 машины и оборудование (станки, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, телефоны, телефаксы и т. д.);
- 1.5 транспортные средства (железнодорожный транспорт, водный, грузовой, легковой);
- 1.6 производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности (шкафы, диваны, тиски и т. д.);
- 1.7 инструменты;
- 1.8 основные средства, используемые в сельском хозяйстве и лесном хозяйстве);
- 1.9. Прочие основные средства.

2. По функциональному назначению основные средства делятся на используемые в предпринимательской деятельности и неиспользуемые в предпринимательской деятельности.

К основным средствам, используемым в предпринимательской деятельности, относятся те средства труда, которые непосредственно участвуют в производственном процессе, создают условия для нормального осуществления (производственные здания, теплотехническое оборудование, сооружения, силовые машины и оборудование и т. д.) и служат для хранения и перемещения предметов труда.

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

3. По принадлежности (праву собственника) основные средства делятся на:

- объекты основных средств, принадлежащие организации на праве собственности (в том числе сданные в аренду либо в безвозмездное пользование);
- объекты основных средств, находящиеся в организации в доверительном управлении;
- объекты основных средств, полученные организацией в аренду и находящиеся в организации по обязательному праву.

4. По степени использования основные средства подразделяются:

- в эксплуатации;
- в запасе (резерве);
- в стадии достройки;
- на консервации.

5. По степени воздействия на предмет труда основные средства подразделяются на активные и пассивные.

Активная часть обслуживает процесс производства, непосредственно влияет на уровень технической вооруженности труда в организации, от них зависит количество и качество выпущенной продукции (рабочие машины, инструмент и т. д.).

Пассивная часть принимает косвенное участие в процессе производства, создаёт условия для его осуществления (здания, сооружения, инвентарь и др.).

Различают следующие виды структур основных средств: производственная, технологическая, возрастная.

Под производственной структурой понимается соотношение различных групп основных средств по вещественно-натуральному составу в их общей среднегодовой стоимости.

Технологическая структура основных средств характеризует их распределение по структурным подразделениям организации в процентном выражении от их общей стоимости.

Возрастная структура основных средств характеризует их распределение по возрастным группам (до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет; свыше 20 лет).

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

11.2 Виды стоимостных оценок основных средств

Для оценки основных средств применяются натуральные и стоимостные показатели.

Стоимостные (денежные) показатели используются для установления износа, начисления амортизации, определения стоимости, расчёта налога на недвижимость, позволяют определить структуру, динамику основных средств.

Различают следующие виды стоимостной оценки основных средств:

- 1) по первоначальной стоимости;
- 2) по переоценочной стоимости;
- 3) по остаточной стоимости;
- 4) по текущей рыночной стоимости.

Первоначальная стоимость основных средств — это стоимость, по которой объекты основных средств принимаются к бухгалтерскому учету при вводе в эксплуатацию и которая формируется из физических расходов на их приобретение (возведение, сооружение) и включает:

- стоимость приобретения основных средств;
- таможенные сборы и пошлины;
- проценты по кредитам и займам;
- затраты по страхованию при доставке;
- иные затраты, связанные с доставкой, установкой, монтажом основных средств и т. д.

Оценка одинаковых видов основных средств, построенных или приобретенных в разные периоды времени, может иметь неодинаковую первоначальную стоимость. Организации, оснащенные одинаковой техникой, могут иметь на балансе различную первоначальную стоимость. Зависит это, прежде всего, от изменения цен на машины и оборудование и стоимости строительно-монтажных работ вследствие технического прогресса. Это затрудняет определение действительной эффективности использования основных средств в различных организациях, сопоставление рентабельности и оценку их динамики.

Переоцененная стоимость — это стоимость воспроизводства основных средств в новых условиях производства. Она показывает, во сколько обошлось бы создание действующих основных средств в данный момент и в современных ценах и позволяет внести единообразие в их оценку, созданных в разные годы.

Переоцененная стоимость основных средств организации может определяться двумя методами:

- 1) коэффициентный метод;
- 2) экспертный метод.

Сущность коэффициентного метода состоит в том, что переоцененная стоимость основных средств определяется путем

умножения их первоначальной стоимости основных средств на коэффициенты, устанавливаемые государством и дифференцируемые по группам основных средств.

Сущность экспертного метода заключается в определении восстановительной стоимости основных средств на основании заключений специалистов. В Республике Беларусь такие заключения о стоимости основных средств выдают специалисты БелТПП, а по зданиям и недвижимому имуществу – Областные предприятия по регистрации и технической инвентаризации (бывшие БТИ).

Переоценка стоимости основных средств проводится, как правило, на начало года. Она может производиться по инициативе нанимателя или по решению государственных органов.

Остаточная (недоамортизируемая) стоимость представляет собой разницу между первоначальной или переоцененной стоимостью и суммой амортизационных отчислений, т. е. это та часть стоимости основных средств, которая еще не перенесена на готовую продукцию.

Текущая рыночная стоимость – сумма денежных средств, которая была бы получена в случае реализации основных средств в текущих рыночных условиях.

Амортизируемая стоимость, это та часть основных средств, от которой начисляется амортизация. Такой стоимостью могут быть:

- первоначальная стоимость;
- переоцененная стоимость;
- остаточная стоимость.

Оценка основных средств в денежном выражении не дает представления о техническом их состоянии, не позволяет определить производственную мощность организации и составить баланс машин и оборудования. Для этих целей учет основных средств производится в натуральном выражении (число единиц, вес, мощность) на основании составляемых актов приемки отдельных объектов, сдаваемых в эксплуатацию. На каждую единицу основных средств имеется паспорт, отражающий время постройки или приобретения, техническая характеристика, произведенные ремонты, степень износа и использования.

Для проверки состояния основных средств в натуральном выражении в конце года специально создается инвентаризационная комиссия.

11.3 Физический и моральный износ основных средств, амортизация

Основные средства, участвующие в процессе производства, постепенно утрачивают свои первоначальные характеристики вследствие их эксплуатации и естественного изнашивания.

Различают два вида износа основных средств:

- 1) физический износ;
- 2) моральный износ.

Физический износ – это изменение технического состояния в результате механического износа и старения, химического и физического воздействия среды, а также неправильных действий лиц, осуществляющих эксплуатацию основных средств.

Под влиянием ряда факторов (режим эксплуатации, качество материалов, степень нагрузки, степень защиты от окружающей среды, квалификации кадров и т. д.) изнашивание основных средств происходит в разные сроки.

Размер и интенсивность физического износа определяются различными факторами:

1. Обусловленные качеством основных средств:
 - надежность средств труда;
 - технологичность;
 - устойчивость к коррозии и т. д.
2. Определяемые производственными условиями:
 - хранение (температурный режим, агрессивность среды);
 - эксплуатация (степень нагрузки, уровень квалификации рабочих, соответствие технологическим требованиям использования машины и т. д.);
 - организация и проведение ремонтных работ (качество ремонта, обоснованность сроков ремонта и т. д.).
3. Природные (субъективные):
 - изменение влажность;
 - колебание амортизационного давления;
 - геомагнитные возмущения;
 - температура воздуха и ее колебания.

Износ основных средств может быть определен различными методами: экспертным, сравнения сроков службы, уменьшения стоимости по времени эксплуатации, уменьшения стоимости по производительности и расчета коэффициентов физического износа и годности основных средств.

Экспертный метод основан на обследовании специалистами экспертами фактического технического состояния объектов, определения размера износа отдельных частей, определения размера износа отдельных частей (узлов, агрегатов, сборочных единиц) и исчисления средневзвешенной оценки результатов экспертизы объекта.

Метод сравнения сроков службы предусматривает расчет соотношения фактического срока службы либо времени эксплуатации и срока полезного использования основных средств. Срок полезного использования представляет собой ожидаемое или расчетное время, в течение которого основные средства будут приносить экономическую

выгоду (доход). В соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь он определяется организацией самостоятельно, но в пределах установленного диапазона срока полезного использования, принятого для конкретной группы основных средств.

Для оценки физического износа элементов основных средств по методу сравнения сроков службы используется формула 11.1.

$$Кф. и. = \frac{T_{ф}}{T_{п}} * 100 (\%), \quad (11.1)$$

где $T_{ф}$ – фактический срок службы, лет; $T_{п}$ – срок полезного использования, лет.

Метод уменьшения стоимости по времени эксплуатации основных средств предполагает, что чем больше период эксплуатации основных средств в производстве, тем выше физический износ и ниже их стоимость.

В основе метода уменьшения стоимости по производительности (объему выполняемых работ) основных средств положена зависимость: чем больше период использования средств труда в производстве, тем выше физический износ, вызывающий снижение порога производительности, и, как результат данного процесса, ниже их стоимость.

Метод расчетов коэффициентов физического износа и годности основных средств позволяет оценить степень возмещаемости стоимости основных средств посредством механизма начисления амортизации.

Коэффициент физического износа основных средств определяется отношением суммы начисленного износа к первоначальной или переоцененной стоимости

$$Кф. и. = \frac{И}{Ф_{перв.}}. \quad (11.2)$$

Коэффициент годности основных средств определяется по следующей формуле:

$$Кг. = 1 - Кф.и., \quad (11.3)$$

$$Кг. = \frac{Ф_{перв.-И}}{Ф_{перв.}}. \quad (11.4)$$

Учитывая, что интенсивность использования элементов основных средств происходит неравномерно, то и их физический износ за один и тот же период работы различен. Поэтому физический износ подразделяется на полный и частичный.

При полном износе действующие основные средства

ликвидируются и заменяются новыми путем строительства (зданий, сооружений) или обновления парка технологического оборудования.

Частичный износ возмещается путем капитального ремонта основных средств, а также замены или восстановления изношенных элементов во время проведения текущего и среднего ремонтов. Целесообразность капитального ремонта оборудования определяется путем сопоставления затрат на его проведение, производительности отремонтированного объекта и себестоимости изготовления продукции на отремонтированном объекте со стоимостью нового аналога, его производительностью и себестоимостью продукции.

Наряду с физическим износом основные средства претерпевают моральный износ (обесценивание). Сущность морального износа состоит в том, что средства труда обесцениваются, утрачивают стоимость до их физического износа, до окончания срока своей физической службы.

Моральный износ проявляется в двух формах.

Первая форма морального износа заключается в том, что происходит обесценивание машин такой же конструкции, что выпускались раньше, вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях.

Моральный износ первой формы ($I_{м1}$) определяется по формуле

$$I_{м1} = \frac{(\Phi_n - \Phi_e)}{\Phi_n} \times 100, \quad (11.5)$$

где Φ_n – первоначальная стоимость основных средств, руб.; Φ_e – переоцененная стоимость основных средств, руб.

Вторая форма морального износа состоит в том, что происходит обесценивание старых машин, физически еще годных, вследствие появления новых, более технически совершенных и производительных, которые вытесняют старые.

Моральный износ второй формы ($I_{м2}$):

$$I_{м2} = \frac{P_n - P_c}{P_n} \times 100, \quad (11.6)$$

где P_n – производительность нового оборудования; P_c – производительность старого оборудования.

Замедление морального износа основных средств достигается путем реконструкции, технического перевооружения, модернизации оборудования.

Реконструкция организаций осуществляется на основе внедрения новейших технологий, прогрессивных методов управления и

организации производства, заменой основной части производственного оборудования более прогрессивными видами.

Техническое перевооружение организаций ориентировано на увеличение их производственной мощности, снижение материалоемкости и себестоимости продукции, повышение ее качества.

Модернизация – внесение в конструкцию действующих основных средств изменений, улучшающих их технико-экономические характеристики. Она полностью или частично устраняет моральный износ второй формы. Различают малую и комплексную модернизацию.

Малая модернизация проводится одновременно с капитальным ремонтом, комплексная модернизация осуществляется в комплексе мероприятий по механизации и автоматизации производства.

Целесообразность проведения модернизации оборудования определяется следующими аспектами: техническим, организационным, экономическим.

Технический аспект совершенствования действующих в производстве основных средств обусловлен наличием преимущества в одном из сравниваемых вариантов на основе следующих технических показателей:

- качества – долговечности, прочности, мощности, надежности, скорости;
- конструктивных свойств – степени унификации, массы габаритов;
- технических свойств – режимов обработки, точности.

Организационный аспект предполагает установление для варианта модернизации оборудования возможности ее проведения в требуемом объеме и в заданные сроки при существующей или проектируемой структуре цехов или участков производства.

Экономический аспект требует рассмотрения сравниваемых вариантов модернизации оборудования с точки зрения повышения эффективности производства и улучшения использования ресурсов.

11.4 Амортизация основных средств

Для экономического возмещения физического и морального износа основных средств их стоимость в виде амортизационных отчислений включается в затраты на производство продукции.

Амортизация – это постепенный перенос стоимости основных средств на выпускаемую продукцию.

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

Срок службы – период, в течение которого объект основных средств сохраняет свои потребительские свойства. Нормативный срок

службы основных средств – установленный нормативными правовыми актами период, в течение которого потеря стоимости не используемых в предпринимательской деятельности основных средств, призванных служить для целей организации, отражается в соответствии с законодательством. Срок полезного использования – ожидаемый или расчетный период эксплуатации основных средств и нематериальных активов в процессе предпринимательской деятельности организации.

Величина амортизационных отчислений устанавливается исходя из срока полезного использования объекта основных средств по отдельным группам или инвентарным объектам, состоящим на балансе организации.

Начисление амортизации по объектам основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем их введения в эксплуатацию.

Выделяют следующие способы расчета амортизационных отчислений:

1. Линейный способ.
2. Нелинейный способ.
3. Производительный способ.

По объектам, используемым в предпринимательской деятельности, амортизация может начисляться линейным, нелинейным или производительными способами. По объектам, не используемым в предпринимательской деятельности, – только линейным.

Линейный способ заключается в равномерном (по годам) начислении амортизации в течение всего нормативного срока службы или срока полезного использования объекта основных средств. Годовая сумма амортизационных отчислений по этому способу определяется так:

$$A = \frac{H_i \times \Phi_{n,с}}{100}, \quad (11.7)$$

где A – годовая сумма амортизационных отчислений, руб.; H_i – норма амортизационных отчислений по i -тому виду основных средств, %; $\Phi_{n,с}$ – первоначальная или переоцененная стоимость основных средств, руб.

Норма амортизации представляет собой установленный государством годовой процент погашения стоимости основных средств и определяет сумму ежегодных амортизационных отчислений.

Нормы амортизации устанавливаются и периодически пересматриваются государством, они едины для всех организаций независимо от форм собственности и форм хозяйствования.

Норма амортизации определяется по следующей формуле

$$Ha = \frac{1}{T_n} * 100 \%, \quad (11.8)$$

где T_n – срок полезного использования объекта.

При нелинейном способе начисления амортизации используются следующие методы: прямой метод суммы чисел лет, обратный метод суммы чисел лет и метод уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения от 1 до 2,5 раза. Нормы начисления амортизации в первом и каждом из последующих лет срока применения нелинейного способа могут быть различными.

Прямой метод суммы чисел лет заключается в определении годовой суммы амортизационных отчислений исходя из амортизируемой стоимости объектов основных средств и отношения, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

Сумма чисел лет срока полезного использования объекта определяется по следующей формуле

$$C_{\Sigma L} = \frac{C_{nu} \times (C_{nu} + 1)}{2}, \quad (11.9)$$

где $C_{\Sigma L}$ – сумма чисел лет выбранного организацией самостоятельно в пределах установленного диапазона срока полезного использования объекта; C_{nu} – выбранный организацией самостоятельно срок полезного использования объекта.

Обратный метод суммы чисел лет заключается в определении годовой суммы амортизационных отчислений исходя из амортизируемой стоимости объектов основных средств и отношения, в числителе которого – разность срока полезного использования и числа лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, увеличенная на 1, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования.

Годовая сумма амортизационных отчислений определяется по формуле

$$A_{год.} = AC \times \frac{(C_{oni} + 1)}{C_{\Sigma L}}, \quad (11.10)$$

где $A_{год.}$ – годовая сумма амортизационных отчислений; AC – амортизируемая стоимость основных средств; C_{oni} – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта; $C_{\Sigma L}$ – сумма чисел лет.

При методе уменьшаемого остатка годовая сумма начисленной

амортизации рассчитывается исходя из определяемой на начало отчетного года остаточной стоимости основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта и коэффициента ускорения, принятого организацией.

При этом сумма начисленной в j -том году амортизации будет рассчитана следующим образом:

$$A_j = \frac{\Phi_{ост.} \times H_i \times K_{уск.}}{100}, \quad (11.11)$$

где $\Phi_{ост.}$ – остаточная стоимость объекта основных средств, руб.; H_i – норма амортизации по i -тому объекту основных средств, %; $K_{уск.}$ – применяемый предприятием коэффициент ускорения, но не более 2,5.

Производительный способ начисления амортизации позволяет начислять амортизационные отчисления в зависимости от объема произведенной с их участием продукции либо от степени эксплуатации этих объектов.

При производительном способе начисления амортизации амортизационные отчисления рассчитываются следующим образом:

$$A = ВП_{факт} \times \frac{\Phi}{ВП_{прогн}}, \quad (11.12)$$

где $ВП_{факт}$ – фактический выпуск продукции за отчетный период; Φ – стоимость объекта основных средств; $ВП_{прогн}$ – выпуск продукции прогнозируемый.

11.5 Показатели использования основных средств

Определение уровня использования основных средств осуществляется на основе показателей, выраженных в натуральных и стоимостных (денежных) единицах, а также в единицах времени. Для определения эффективности использования основных средств применяется система обобщающих и дифференцированных показателей.

К обобщающим показателям относятся фондоотдача, фондоёмкость, рентабельность основных средств.

Фондоотдача показывает, сколько выпущено или реализовано продукции на 1 рубль основных средств, и определяется по формуле

$$\Phi_o = \frac{ВП}{\Phi_{ср.}}, \quad (11.13)$$

где $ВП$ – объём выпущенной или реализованной продукции в рублях или штуках; $\Phi_{ср.}$ – среднегодовая стоимость основных средств.

Фондоёмкость является показателем, обратным показателю фондоотдачи, и отражает размер основных средств, приходящихся на единицу продукции в течение определённого периода времени, и определяется по формуле

$$\Phi_e = \frac{1}{\Phi_o} = \frac{\Phi_{ср.}}{ВП}. \quad (11.14)$$

Рентабельность основных средств определяется по формуле

$$R_{ср.} = \frac{\Pi}{\Phi_{ср.}} \times 100 (\%), \quad (11.15)$$

где Π – прибыль от реализации продукции, руб.

Дифференцированные показатели, характеризующие использование активной части основных средств, отражают:

- использование их во времени (коэффициент экстенсивной загрузки);
- по производительности (коэффициент интенсивной загрузки);
- интегральный коэффициент.

Коэффициент экстенсивной загрузки оборудования определяется по следующей формуле

$$K_{экс.} = \frac{T_{ф.}}{T_{реж.}}, \quad (11.16)$$

где $T_{ф.}$ – фактическое время работы оборудования, ч; $T_{реж.}$ – режимное или плановое время работы оборудования, ч.

Коэффициент интенсивной загрузки оборудования определяется по формуле

$$K_{инт.} = \frac{ВП_{ф.}}{ВП_{max.}}, \quad (11.17)$$

где $ВП_{ф.}$ – фактический объём выпуска продукции; $ВП_{max.}$ – максимально возможный объём выпуска продукции.

Интегральный коэффициент использования оборудования:

$$K_{интегр.} = K_{экс.} \times K_{инт.} \quad (11.18)$$

Показатель отдачи активной части основных средств определяется

как отношение объёма выпущенной продукции к стоимости активной части основных средств.

Рентабельность активной части основных средств представляет собой отношение прибыли от реализации продукции к стоимости активной части основных средств.

Коэффициент сменности характеризует время целодневного использования установленного оборудования, то есть показывает, сколько смен в среднем в течение суток работало установленное оборудование:

$$K_{см.} = \frac{M_I + M_{II} + M_{III}}{C_{y.}}, \quad (11.19)$$

где M_I , M_{II} , M_{III} – количество станков, работающих соответственно в одну, две и три смены; $C_{y.}$ – общее число установленных станков.

Для оценки использования пассивной части основных средств используется показатель съёма продукции с 1 м² производственной площади, а также рентабельность пассивной части.

Для выяснения движения основных средств и уровня их технического совершенствования рассчитываются следующие показатели:

– коэффициент ввода:

$$K_{вв.} = \frac{\Phi_{вв.}}{\Phi_{к.ч.}}, \quad (11.20)$$

где $\Phi_{вв.}$ – стоимость основных средств, введенных в эксплуатацию; $\Phi_{к.ч.}$

– стоимость основных средств на конец года;

– коэффициент выбытия:

$$K_{выб.} = \frac{\Phi_{выб.}}{\Phi_{н.г.}}, \quad (11.21)$$

где $\Phi_{выб.}$ – стоимость основных средств, выбывших за год; $\Phi_{н.г.}$ – стоимость основных средств на начало года;

– коэффициент интенсивного обновления:

$$K_{инт.обн.} = \frac{\Phi_{вв.прогр.}}{\Phi_{к.г.}}, \quad (11.22)$$

где $\Phi_{вв.прогр.}$ – стоимость прогрессивных вводимых основных средств;

– коэффициент износа:

$$K_u = \frac{I}{\Phi_{н.г.}}, \quad (11.23)$$

где I – начисленная амортизация;
– коэффициент годности:

$$K_g = \frac{\Phi_{н.г.} - I}{\Phi_{н.г.}} = 1 - I. \quad (11.24)$$

Стоимость основных средств на конец года:

$$\Phi_{к.г.} = \Phi_{н.г.} + \Phi_{ввод.} - \Phi_{выб.} \quad (11.25)$$

Среднегодовая стоимость основных средств определяется по следующей формуле

$$\Phi_{ср.год.} = \Phi_{н.г.} + \Phi_{ср.год.ввод} - \Phi_{ср.год.выб}, \quad (11.26)$$

где $\Phi_{ср.год.ввод}$ – среднегодовая стоимость основных средств вводимых;
 $\Phi_{ср.год.выб}$ – среднегодовая стоимость выбывших основных средств.

$$\Phi_{ср.год.ввод.} = \sum_{i=1}^n \frac{\Phi_{ввод.i} \times T_i}{12}, \quad (11.27)$$

где $\Phi_{ввод.i}$ – стоимость вводимых основных средств; T_i – срок функционирования i -х основных средств.

$$\Phi_{ср.год.выб.} = \sum_{j=1}^m \frac{\Phi_{выб.} \times (12 - T_j)}{12}, \quad (11.28)$$

где T_j – срок функционирования j -х основных средств.

В связи с ростом основных средств в организации возникает необходимость в определении фондовооруженности, которая определяется по отношению к общей численности ППП, либо по отношению к общей численности рабочих:

$$\Phi_{воор.} = \frac{\Phi_{ср.}}{K_p} \text{ либо } \Phi_{воор.} = \frac{\Phi_{ср.год.}}{K_{ППП}}, \quad (11.29)$$

где $\Phi_{ср.}$ – среднегодовая стоимость основных средств; K_p – количество рабочих; $K_{ППП}$ – численность промышленно-производственного персонала.

Показатель технической вооруженности показывает, сколько активной части основных средств приходится либо на одного рабочего,

либо на одного работника:

$$\Phi_{\text{техн.воор.}} = \frac{\Phi_{\text{акт.ср.год.}}}{K_p}; \Phi_{\text{техн.воор.}} = \frac{\Phi_{\text{акт.ср.год.}}}{K_{\text{ппп}}}, \quad (11.30)$$

где $\Phi_{\text{акт.ср.год.}}$ – среднегодовая стоимость активной части основных средств.

Среднегодовую стоимость основных средств можно определить также по следующей формуле

$$\Phi_{\text{ср. год.}} = \frac{\Phi_{\text{н.г.}} + \Phi_{\text{к.г.}}}{2}, \quad (11.31)$$

где $\Phi_{\text{н.г.}}$ – стоимость основных средств на начало года, $\Phi_{\text{к.г.}}$ – стоимость основных средств на конец года.

11.6 Пути улучшения использования основных средств организации

Улучшение использования основных средств отражается на финансовых результатах работы организации за счет увеличения выпуска продукции, снижения себестоимости, улучшения качества продукции, увеличения прибыли.

Улучшение использования основных средств можно достичь экстенсивным и интенсивным путями.

Экстенсивный путь улучшения использования основных средств предполагает увеличение времени работы действующего оборудования в календарный период (в течение смены, суток, месяца, квартала, года), а также увеличение количества и удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося в организации.

Увеличение времени работы оборудования достигается за счет:

- постоянного поддержания пропорциональности (сопряженности) между производственными мощностями отдельных групп оборудования на каждом производственном участке, между цехами организации в целом;

- соблюдения предусмотренной технологии производства и правильной эксплуатации оборудования, совершенствования организации производства и труда, что позволит не допустить простои и аварии, улучшения ухода за основными средствами, осуществлению своевременного и качественного ремонта, сокращению простоев оборудования в ремонте и увеличивающего межремонтный период;

- проведение мероприятий, повышающих удельный вес основных производственных операций в затратах рабочего времени, сокращения

сезонности в работе организаций, повышение сменности работы организаций.

Интенсивный путь улучшения использования основных средств обеспечивается путем совершенствования технологических процессов и включает:

- организацию непрерывно-поточного производства на базе оптимальной концентрации производства однородной продукции;
- выбор сырья, его подготовки к производству в соответствии с требованиями заданной технологии и качества выпускаемой продукции;
- обеспечение равномерной, ритмичной работы организации, цехов, участков, проведение ряда других мероприятий, позволяющих повысить скорость обработки предметов труда и увеличить производство продукции в единицу времени, на единицу оборудования или 1 м² производственной площади;
- механизация и автоматизация не только основных производственных процессов и операций, но и вспомогательных и транспортных операций;
- модернизация устаревших машин или замена новыми, более совершенными;
- быстрее освоение проектных мощностей;
- продажа излишнего и ненужного оборудования или сдача его в аренду.

11.7 Определение потребности организации в основных средствах

Для осуществления бесперебойного производственного процесса необходимо обновление и возмещение выбывших и изношенных основных средств, обеспечивая их обновление и воспроизводство. Общая потребность в основных средствах включает в себя потребность для простого воспроизводства (воспроизводственная потребность) и потребность для технического обеспечения расширения производства.

Воспроизводственная потребность в основных средствах определяется на базе информации о том, какие и в каком количестве элементы основных средств физически и морально изношены и по каким принято решение по их ликвидации.

При определении потребности в основных средствах для обеспечения расширения производства учитывается дополнительный выпуск продукции, используются методы расчета удельной фондоемкости единицы продукции и требуемого парка оборудования.

Применение метода расчета удельной фондоемкости основано на последовательном установлении стоимости элементов основных средств, приходящейся на производство единицы продукции и складывается из долей основных средств заготовительных цехов,

основных средств обслуживающих и вспомогательных производств, основных производств административных подразделений организации, прямо или косвенно участвующих в изготовлении продукции.

Расчет потребности по методу расчета удельной фондоемкости единицы продукции производится в следующем порядке. Вначале определяется станкоемкость производственной программы путем суммы произведений нормы времени изготовления изделия на имеющемся оборудовании на фактический выпуск за определенный период. Затем рассчитывается удельная фондоемкость работ отношением стоимости основных средств к станкоемкости производственной программы. Следующим этапом является определение удельной фондоемкости отдельных видов изделий путем произведения удельной фондоемкости работ на норму времени изготовления изделия. Потребность в основных средствах для обеспечения дополнительного выпуска продукции определяется суммой произведений удельной трудоемкости единицы продукции на планируемый дополнительный выпуск изделий по каждому виду продукции.

Таким образом определяется потребность в основных средствах в стоимостном выражении. Для расчета потребности в основных средствах в натуральном выражении используется метод требуемого парка рабочего оборудования.

Метод расчета требуемого парка рабочего оборудования позволяет, во-первых, оценить достаточность имеющихся единиц оборудования заданной мощности для выполнения производственной программы; во-вторых, – определить требуемое количество оборудования для обеспечения дополнительного выпуска продукции. Расчет осуществляется по формуле

$$T_{об} = \frac{\sum T_i \cdot V_i}{D_r \cdot K_{см} \cdot P_{см} \cdot K_{исп}}, \quad (11.32)$$

где $T_{об}$ – требуемый парк рабочего оборудования, ед.; T_i – норма времени на изготовление i -го изделия на имеющемся оборудовании, станко-час.; V_i – планируемый годовой объем выпуска i -го изделия, шт., кг и др.; D_r – число рабочих дней в период; $K_{см}$ – коэффициент сменности; $P_{см}$ – средняя продолжительность рабочей смены; $K_{исп}$ – коэффициент использования оборудования, учитывающий затраты времени на его ремонт и обслуживание.

Общая потребность в основных средствах определяется как сумма их воспроизводственной потребности и дополнительной потребности. Размер общей потребности в основных средствах служит ориентиром для расчета соответствующего объема финансирования на цели воспроизводства и формирования производственной программы.

11.8 Лизинг основных средств

Лизинг – долгосрочная аренда машин и оборудования, при которой одно юридическое лицо (лизингодатель) приобретает в собственность за собственные или заемные средства объект лизинга и передает его другому субъекту хозяйствования (лизингополучателю) на срок и за оплату по временное владение и пользование с правом или без права выкупа. Лизинг – слово английского происхождения и в дословном переводе означает «арендовать» или «брать в аренду». Но это не просто аренда. Техника лизинговых операций представлена на рисунке 8.1.

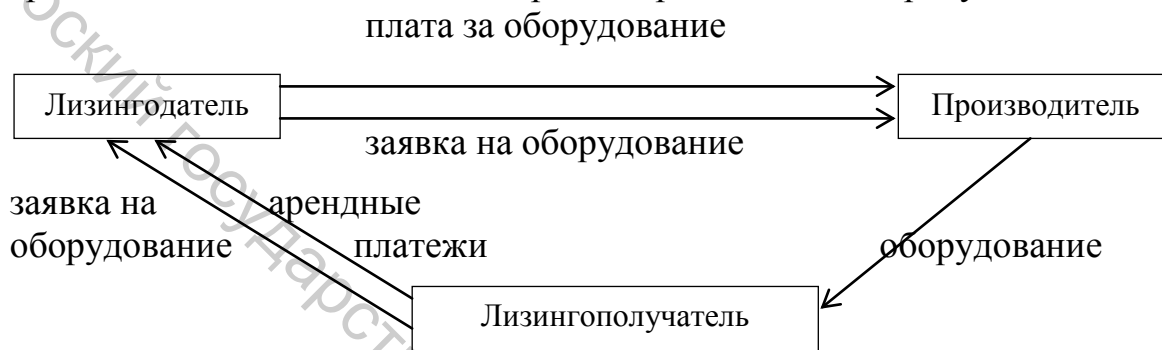


Рисунок 11.1 – Техника лизинговых операций

Лизингодатель – предприятие, организация, выступающая в качестве покупателя объекта лизинга и затем в роли арендодателя этого объекта.

Лизингополучатель – предприятие, организация или частное лицо, получающее и использующее материальные ценности в течение определенного периода (он же пользователь).

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

Рассмотрим несколько признаков классификации лизинга.

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

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

– оперативный, при котором лизинговые платежи в течение действия договора лизинга возмещает лизингодателю стоимость объекта лизинга размере не менее 75 % его амортизируемой стоимости; по истечении срока договора лизинга лизингополучатель возвращает лизингодателю объект лизинга, в результате чего он может передаваться в лизинг многократно.

В зависимости от состава сторон лизинг подразделяется на:

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

Расчеты по лизинговым платежам осуществляются в денежной и (или) натуральной и других формах, не запрещенных законодательством, их величина относится на расходы по финансовой деятельности лизингополучателя.

Существуют следующие недостатки лизинга:

- пользователь теряет на повышении остаточной стоимости объекта из-за инфляции;
- научно-технический прогресс ведет к устареванию используемого имущества, в то время как лизинговые платежи не прекращаются до окончания контракта;
- стоимость лизинга может быть больше соответствующей ссуды, поскольку риск устаревания оборудования лежит на лизингодателе, что требует повышения комиссионных для компенсации;
- увеличивается сложность организации сделки.

Наряду с недостатками лизинг обладает и рядом преимуществ. В таблице 11.1 представлены преимущества лизинга для продавца имущества.

Таблица 11.1 – Преимущества лизинга для продавца имущества

Показатель	Содержание преимущества
Повышение эффективности маркетинга	Расширение круга потребителей за счет тех, кто: <ul style="list-style-type: none"> – не нуждается в постоянном владении техникой; – не может приобрести оборудование в собственность; – хочет сначала апробировать технику в деле. Качество машин проверяется в эксплуатации, что усиливает мотивы новых покупателей
Возможность совершенствования производственной базы	Оперативное выявление конструктивных недостатков оборудования
Ускорение темпов обновления продукции	Форсирование смены моделей и на этой основе завоевание новых рынков

Окончание таблицы 11.1

1	2
Повышение финансовой устойчивости	– оплату за объект сделки и гарантии берет на себя лизинговая компания; – не требуется применять коммерческий кредит, оплата поступает сразу после осуществления сделки; – частично возмещается вложенный капитал, который иначе был бы полностью заморожен в условиях перепроизводства
Расширение сбытовых возможностей	Эксплуатация основного объекта обычно требует различных приборов, оснастки и т. д., которые могут продаваться потребителям
Снижение риска изменения рыночной конъюнктуры	Устанавливаются долгосрочные отношения с пользователями и стабильные лизинговые платежи

Лизинг отличается от аренды и тем, что при выявлении дефектов в объекте лизинговой сделки лизингодатель обычно считается полностью свободным от гарантийных обязательств, и все претензии лизингополучатель предъявляет сам поставщику объекта лизинга (конечно, если речь идет не о лизинге с двумя участниками).

Лизинговые платежи складываются из следующих составляющих:

- погашение привлекаемого капитала;
- проценты по кредитам;
- маржа лизинговой фирмы.

Лизинговая плата (как плата за предоставление кредита на условиях лизинга) устанавливается на базе ежемесячных (ежеквартальных) ставок в процентах, величина которых выражает долю стоимости оборудования. Лизинговая ставка включает также уплату процентов за кредит и маржу фирмы. Маржа должна покрывать расходы лизинговой фирмы (расходы командировочные, на рекламу, юридические консультации, информацию об эксплуатации оборудования и др.), включать прибыль, плату за риск. Кроме того, необходимо учитывать, что лизингодатель вносит в бюджет налог на добавленную стоимость.

Лизингодатель рассчитывает лизинговые платежи таким образом, чтобы через них вернуть вложенный капитал вместе с начисленными на него процентами.

Рассмотрим состав и методику определения общей суммы лизингового платежа. Она предусматривает:

1. Расчет амортизационных отчислений на используемое по лизингу оборудование.

Сумма причитающихся лизингодателю амортизационных отчислений (А) рассчитывается по формуле

$$A = \frac{C \cdot Na \cdot T}{100}, \quad (11.33)$$

где C – балансовая стоимость оборудования; Na – норма амортизационных отчислений; T – период действия лизингового соглашения.

2. Плату за используемые кредитные ресурсы (P_k), которая определяется по формуле

$$P_k = \frac{K \cdot C_k}{100}, \quad (11.34)$$

где K – сумма кредитных ресурсов, привлекаемых для проведения лизинговой операции; C_k – ставка за пользование кредитом.

3. Размер комиссионных выплат ($P_{ком}$), определяемый по формуле

$$P_{ком} = \frac{K \cdot C_{ком}}{100}. \quad (11.35)$$

4. Сумму платежей за дополнительные услуги лизингодателя (P_y) рассчитываем по формуле

$$P_y = P_k + P_{ком} + P_r + P_d, \quad (11.36)$$

где P_k – командировочные расходы работников фирмы-лизингодателя; P_y – расходы за услуги; P_r – расходы на рекламу; P_d – другие виды расходов на услуги лизингодателя.

5. Сумму налога на добавленную стоимость, вносимого в бюджет лизингодателем (НДС), определяют по формуле

$$НДС = \frac{B \cdot 20}{100}, \quad (11.37)$$

где B – выручка по лизинговой сделке, облагаемая НДС; 20 – ставка налога на добавленную стоимость, %.

В свою очередь, сумма выручки, полученной от оказания услуг по лизингу имущества и облагаемой налогом на добавленную стоимость, рассчитывается по формуле

$$B = P_k + P_{ком} + P_y. \quad (11.38)$$

6. Таким образом, общая сумма лизинговых платежей (ЛП) по лизинговому соглашению составит:

$$ЛП = A + P_k + P_{ком} + P_y + НДС. \quad (11.39)$$

7. Величина лизинговых взносов рассчитывается в соответствии с их периодичностью, определенной в лизинговом договоре, по следующим формулам:

а) при ежегодной выплате взносов:

$$ЛВ = \frac{ЛП}{Т}, \quad (11.40)$$

где ЛВ – один лизинговый взнос; Т – количество лет, на которое включается лизинговое соглашение;

б) при ежеквартальной выплате взносов:

$$ЛВ = \frac{ЛП}{Т} * 4, \quad (11.41)$$

в) при ежемесячной выплате взносов:

$$ЛВ = \frac{ЛП}{Т} * 12. \quad (11.42)$$

12 ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

12.1 Понятие, состав и структура оборотных средств организации

12.2 Показатели использования оборотных средств, пути ускорения оборачиваемости оборотных средств

12.3 Нормирование потребности в оборотных средствах

12.4 Источники формирования оборотных средств

12.1 Понятие, состав и структура оборотных средств организации

В производственном процессе наряду с основными фондами участвуют производственные оборотные средства. Они включают ту часть производственных фондов предприятий, которые полностью потребляются в каждом производственном цикле и целиком переносят свою стоимость на готовый продукт. В процессе производства оборотные фонды изменяют или полностью утрачивают свою натурально-вещественную форму.

Под оборотными средствами понимаются денежные средства, находящиеся в распоряжении предприятия, предназначенные для образования оборотных фондов и фондов обращения.

Структура оборотных средств представлена на рисунке 12.1.

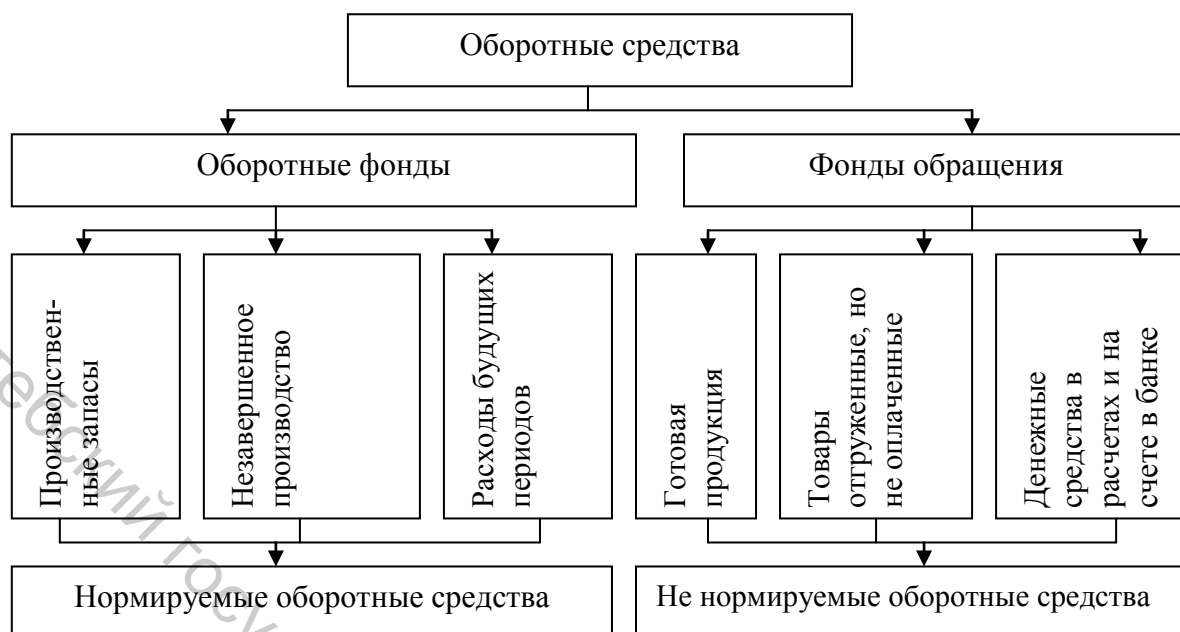


Рисунок 12.1 – Структура оборотных средств

Для изучения состава и структуры оборотные средства группируются по четырем признакам:

- 1) сферам оборота;
- 2) элементам;
- 3) охвату нормирования;
- 4) источникам финансирования.

По сферам оборота оборотные средства подразделяются на оборотные производственные фонды (сфера производства) и фонды обращения (сфера обращения).

Оборотные средства функционируют одновременно в сфере производства и в сфере обращения, проходя 3 стадии кругооборота: снабжение, производство и сбыт. Более наглядно кругооборот оборотных средств можно представить:

$$Д - ПЗ \dots П \dots ГП - Д'.$$

На денежные средства $Д$ предприятие приобретает все необходимые предметы труда для производства продукции, которые приобретают форму производственных запасов $ПЗ$, затем идет процесс производства $П$, в результате которого получается готовая продукция $ГП$, она реализуется, и предприятие за нее получает определенные денежные средства $Д'$. Таким образом средства совершают один оборот, затем все повторяется вновь.

Отдельные части оборотных средств имеют различное назначение и по разному используются в производственно-хозяйственной деятельности, поэтому они классифицируются по следующим элементам:

1. Производственные запасы – это предметы труда, еще не вошедшие в производственный цикл. Их необходимость обусловлена непрерывностью процесса производства продукции и периодичностью поставок.

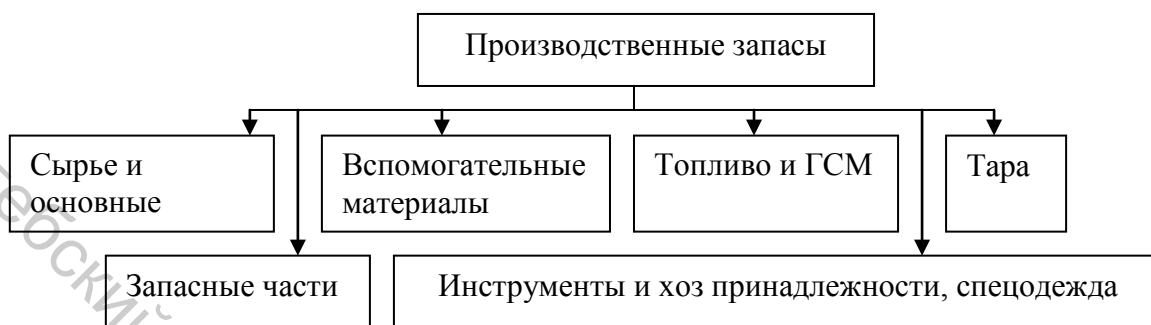


Рисунок 12.2 – Структура производственных запасов

2. Незавершенное производство – это предметы труда, уже вступившие в производственный процесс. К НЗП относят предметы труда, находящиеся в обработке в цехе, на рабочих местах или в движении от одного рабочего места к другому. Полуфабрикаты собственного производства образуют предметы труда, полностью обработанные в каком-то цехе, однако требующие дальнейшей обработки в других цехах той же организации.

3. Расходы будущих периодов – это расходы, связанные с подготовкой к запуску новых моделей в производство или другие затраты, произведенные в данном периоде, но которые будут отнесены на себестоимость продукции в последующем периоде.

4. Готовая продукция на складе – это изделия, которые полностью прошли все стадии обработки, приняты ОТК и сданы на склад.

5. Продукция отгруженная, но еще не оплаченная покупателем.

6. Денежные средства в расчетах, в кассе предприятия, на расчетных счетах в банке.

Первые 3 элемента образуют оборотные фонды, оставшиеся 3 – фонды обращения.

Для лимитирования оборотных средств, установления их состава и анализа оборотные средства по охвату нормирования делятся на нормируемые и ненормируемые.

К нормируемым оборотным средствам относятся оборотные производственные фонды и фонды обращения в виде готовой продукции на складах организации.

По нормируемым оборотным средствам устанавливаются плановые переходящие остатки (нормативы) товарно-материальных ценностей, которые подлежат покрытию собственными оборотными средствами.

К ненормируемым оборотным средствам относятся все остальные фонды обращения, по которым не устанавливаются нормативы, а именно: денежные средства, товары отгруженные, все виды дебиторской задолженности и прочие.

Все оборотные средства можно классифицировать по ряду признаков.

В зависимости от ликвидности можно разделить на:

- 1) абсолютно ликвидные средства;
- 2) быстро реализуемые оборотные средства;
- 3) медленно реализуемые средства.

Таблица 12.1 – Состав оборотных средств по степени ликвидности

Группа оборотных средств	Статьи актива баланса
1 Наиболее ликвидные средства (активы)	1.1 Денежные средства: касса, расчетный счет, валютный счет, прочие денежные средства
2 Быстро реализуемые средства (активы)	2.1 Товары отгруженные. 2.2 Дебиторская задолженность: за товары, работы, услуги; при работе с дочерними предприятиями ; с бюджетом; с персоналом по прочим операциям; с прочими дебиторами. 2.3 Прочие оборотные активы
3 Медленно реализуемые средства (активы)	3.1 Запасы – итог раздела 2 актива баланса за вычетом расходов будущих периодов и НДС по приобретенным ценностям

В зависимости от степени риска вложений капитала.

Таблица 12.2 – Состав оборотных средств по степени риска вложений капитала

Группа оборотных средств	Статьи
1 Оборотные средства с минимальным риском вложения	1.1 Денежные средства: касса, расчетный счет, валютный счет, прочие денежные средства. 1.2 Краткосрочные финансовые вложения
2 Оборотные средства с малым риском вложений	2.1 Дебиторская задолженность за вычетом сомнительной. 2.2 Производственные запасы (за вычетом залежалых). 2.3 Остатки готовой продукции и товаров (за вычетом не пользующейся спросом)
3 Оборотные средства со средним риском вложений	3.1 Незавершенное производство. 3.2 Расходы будущих периодов
4 Оборотные средства с высоким риском вложений	4.1 Сомнительная дебиторская задолженность. 4.2 Залежалые производственные запасы. 4.3 Готовая продукция и товары не пользующиеся спросом. 4.4 Сверхнормативное незавершенное производство. 4.5 Прочие элементы оборотных средств

Соотношение отдельных элементов оборотных средств или удельный вес каждого элемента оборотных средств в общей их сумме представляет структуру оборотных средств.

Наиболее прогрессивной и рациональной считается такая структура оборотных средств, когда, возможно, большая их часть вложена в запасы товарно-материальных ценностей и меньшая часть пребывает в денежной форме, т. е. тогда, когда оборотные средства в большей степени участвуют в сфере производства и в меньшей степени в сфере обращения.

Для отдельных организаций большое значение имеет особенно в новых условиях увеличение эффективности использования оборотных средств, которая в большей степени зависит от рациональности их структуры.

На структуру оборотных средств оказывают существенное влияние следующие факторы:

- 1) зависимость организаций от ритмичности поставок сырья;
- 2) наличие большой доли импорта в потребляемом сырье;
- 3) наличие наряду с крупными предприятиями мелких, расположенных вблизи источников сырья;
- 4) географическое размещение предприятий;
- 5) характер и степень совершенства технологии и организации производства;
- 6) продолжительность производственного цикла;
- 7) степень специализации и кооперирования производства;
- 8) удельный вес материальных затрат в общей сумме затрат на производство.

(1–4) – характеризуют межотраслевые связи снабжения и сбыта и не зависят прямо от работы предприятия.

(5–8) – характеризуют производственные факторы, непосредственно зависящие от работы предприятия.

Знание и анализ структуры оборотных средств на предприятии имеют очень большое значение, так как она в определённой мере характеризует финансовое состояние на тот или иной момент работы предприятия. Например, чрезмерное увеличение доли дебиторской задолженности, готовой продукции на складе, незавершённого производства свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия. Дебиторская задолженность характеризует отвлечение средств из оборота данного предприятия и использование их дебиторами, должниками в своём обороте. Повышение доли незавершённого производства, готовой продукции на складе указывает на отвлечение оборотных средств из оборота, снижение объёма реализации, следовательно, и прибыли. Всё это свидетельствует о том, что на предприятии оборотными средствами необходимо управлять с целью оптимизации их структуры и повышения их оборачиваемости.

Структура оборотных средств на предприятии непостоянна и изменяется в динамике под влиянием многих причин.

Структура оборотных средств на предприятиях различных отраслей промышленности далеко не одинакова и зависит от:

- специфики предприятия. На предприятиях с длительным производственным циклом (например, в судостроении) велика доля незавершенного производства; на предприятиях горного профиля большая доля расходов будущих периодов. На тех предприятиях, у которых процесс производства продукции скоротечный, как правило, наблюдается большой удельный вес производственных запасов;

- качества готовой продукции. Если на предприятии выпускается продукция низкого качества, которая не пользуется спросом у покупателей, то резко повышается доля готовой продукции на складах;

- уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства;

- ускорения научно-технического прогресса. Этот фактор влияет на структуру оборотных средств разнопланово и практически на соотношение всех элементов. Если на предприятии внедряются топливосберегающая техника и технология, безотходное производство, то это сразу влияет на снижение доли производственных запасов в структуре оборотных средств.

Влияют на структуру оборотных средств и другие факторы. При этом необходимо иметь в виду, что одни факторы носят долговременный характер, другие – кратковременный.

12.2 Показатели использования оборотных средств, пути ускорения оборачиваемости оборотных средств

К основным показателям, характеризующим эффективность использования оборотных средств, относятся:

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств или число оборотов за определенный промежуток времени определяется по следующей формуле

$$K_{об} = \frac{РП}{C_{об}}, \quad (12.1)$$

где $K_{об}$ – число оборотов, коэффициент оборачиваемости; $РП$ – сумма реализованной продукции в планируемом периоде в оптовых ценах; $C_{об}$ – среднегодовая сумма оборотных средств за тот же период времени.

Среднегодовая сумма оборотных средств определяется как среднее арифметическое из 4-х квартальных остатков, среднеквартальная – как среднее арифметическое из 3-х

среднемесячных остатков, а за месяц – как среднее арифметическое из суммы оборотных средств на начало и конец месяца.

2. Загрузка оборотных средств является величиной, обратно пропорциональной коэффициенту оборачиваемости, и определяется по формуле

$$Z_{oc} = \frac{1}{K_{об}} = \frac{C_{об}}{РП}. \quad (12.2)$$

Длительность одного оборота оборотных средств (D)

$$Доб = D_n / K_{об}, \quad (12.3)$$

где D_n – длительность периода, за который определяется степень использования оборотных средств.

При этом принято считать, что длительность одного года – 360 дн., квартала – 90 дн., месяца – 30 дн.

3. Рентабельность оборотных средств рассчитывается след. образом:

$$R = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Средние остатки оборотных средств за анализ. период}} \times 100\%. \quad (12.4)$$

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является важным показателем качества работы предприятия, характеризующим его эффективность.

Экономическим результатом ускорения оборачиваемости оборотных средств является высвобождение части этих средств из оборота, так как предприятие имеет возможность осуществлять производственную деятельность с меньшим их объемом.

Различают абсолютное и относительное высвобождение.

Абсолютное высвобождение имеет место в тех случаях, когда фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков предшествующего периода при сохранении или превышении объема реализации за анализируемый период, а относительное высвобождение – когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств.

При ускорении оборачиваемости при данной сумме оборотных средств возрастает объем реализации продукции на величину $\Delta РП$, которую можно подсчитать:

$$\Delta PP = PP_1 * (\frac{K_2}{K_1} - 1), \quad (12.5)$$

где PP_1 – объем реализованной продукции в базисном периоде; K_1, K_2 – соответствующее количество оборотов оборотных средств в базисном и в плановом периодах.

С увеличением объема реализации и суммы оборотных средств происходит их условное высвобождение на величину $\Delta C_{об}$:

$$\Delta C_{об} = \frac{PP_2}{PP_1} \times C_{об1} - C_{об2} = \frac{PP_2}{K_1} - C_{об2} = PP_2 \times 3_1 - C_{об2}, \quad (12.6)$$

где $C_{об1}, C_{об2}$ – соответственно среднегодовая сумма оборотных средств по отчету и по плану.

Пример: определить относительное высвобождение оборотных средств.

Таблица 12.3 – Исходные данные

Показатели	Усл. обозн.	Ед. изм.	Прошлый год	Отчетный год
Объем реализованной продукции	PP	млн. руб.	72	84
Средняя сумма оборотных средств	$C_{об}$	млн. руб.	20	21
Коэффициент оборачиваемости	K_o	кол-во оборотов	$72 / 20 = 3,6$	$84 / 21 = 4$
Длительность оборота	D_o	дн.	$360 / 3,6 = 100$	$360 / 4 = 90$

Рассчитаем сумму оборотного капитала отчетного года, исходя из уровня оборачиваемости прошлого года:

$$C_{об, усл.} = 84 \times 100 / 360 = 23,3 \text{ млн. руб.}$$

А по условию средняя сумма оборотных средств в отчетном году составила 21 млн. руб., следовательно относительное высвобождение составит:

$$23,3 - 21 = 2,2 \text{ млн. руб.}$$

Эти средства предприятие может использовать для дополнительного выпуска и реализации продукции.

Наиболее распространенным показателем, характеризующим использование всех материальных ресурсов, является материалоемкость и материалоотдача:

$$ME = MЗ / ТП, \quad MO = ТП / MЗ, \quad (12.7)$$

где $ТП$ – произведенная продукция, руб.; $MЗ$ – материальные затраты, руб.

К частным показателям материалоемкости относят металлоемкость, электроемкость, энергоемкость:

$$E_{мет} = C_{мет} / ТП(РП); \quad (12.8)$$

$$E_{эл} = C_{эл} / ТП(РП); \quad (12.9)$$

$$E_{зн} = C_{зн} / ТП(РП), \quad (12.10)$$

где $C_{мет}$ – стоимость израсходованного металла; $C_{эл}$ – стоимость израсходованной электроэнергии; $C_{зн}$ – стоимость потребленной энергии всех видов; $ТП (РП)$ – объем товарной или реализованной продукции.

Экономическое значение ускорения оборачиваемости оборотных средств заключается в том, что предприятия могут производить продукцию с меньшим размером средств. Это позволяет высвободить из оборота определенные суммы оборотных средств и использовать их в качестве ресурсов для расширенного воспроизводства.

Чем лучше используются оборотные средства, тем быстрее они оборачиваются, тем большую часть прибыли предприятие может использовать для капитального строительства, социально-культурных мероприятий и прочих нужд.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств создает возможность для дополнительного роста выпуска продукции за счет высвобождения определенного количества материалов и в связи с относительным уменьшением величины их производственных запасов.

Ускорение оборачиваемости оказывает непосредственное влияние на снижение себестоимости произведенной продукции. Следует особенно отметить, что ускорение оборачиваемости оборотных средств уменьшает размер ежегодных вложений в оборотные средства, необходимые предприятиям для планового увеличения выпуска продукции. Таким образом, ускорение оборачиваемости оборотных средств является наряду со снижением себестоимости, ростом производительности труда и улучшением качества продукции важнейшим качественным показателем работы промышленных предприятий, характеризующих экономическую эффективность их производственно-хозяйственной деятельности.

1. Одним из путей ускорения оборачиваемости оборотных средств является совершенствование организации материально-

технического снабжения, в части приближения потребителей к поставщикам сырья и материалов.

2. Ликвидация сверхнормативных запасов сырья, топлива, полуфабрикатов, незавершенного производства и так далее и доведения их до минимально необходимых размеров.

3. Сокращение норм расхода материальных ценностей, применение более дешевых материалов без ухудшения качества и внешнего вида продукции.

4. Сокращение длительности производственного цикла.

5. Совершенствование технологии и внедрение научной организации производства и труда.

6. Сокращение времени пребывания продукции на складах предприятий и в товарах отгруженных.

7. Сокращение времени пребывания материальных ценностей в пути и ускорение расчетов за них.

Большое влияние на ускорение оборачиваемости оборотных средств оказывает система заключения прямых хозяйственных договоров (прямые связи) предприятий с потребителями их продукции. Этот переход исключает выпуск товаров, не находящих сбыта.

Кроме всех вышеперечисленных путей ускорения оборачиваемости оборотных средств существенное влияние оказывают также технический прогресс, специализация, концентрация, кооперирование, комбинирование в промышленности, улучшение размещения предприятий и т. д.

12.3 Нормирование потребности в оборотных средствах

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

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

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

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

Норма расхода материальных ресурсов может быть представлена в следующем виде:

$$H_p = P_p + O_{\text{технол.}} + O_{\text{орг.-техн.}} \quad (12.11)$$

где Pr – чистая масса или полезный расход материала; $O_{технолог}$ – суммарные технологические отходы и потери; $O_{орг.-техн.}$ – организационно-технические отходы и потери.

Норматив расхода – величина затрат материалов, отнесенная на физическую единицу (т, пог. м., кв. м. и т. д.) или на технический параметр (на единицу мощности, емкости и т. д.).

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

- 1) расчетно-аналитический;
- 2) опытно-лабораторный;
- 3) отчетно-статистический.

Расчетно-аналитический метод основан на данных конструкторской, технологической и другой технической документации.

При опытно-лабораторном методе разрабатываются индивидуальные нормы расхода материальных ресурсов, основанные на измерениях в лабораторных и опытно-производственных условиях.

Отчетно-статистический основан на анализе данных статистической (бухгалтерской или оперативной) отчетности о фактическом расходе материалов на единицу продукции (работ, услуг).

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

Процесс нормирования состоит из нескольких последовательных этапов. Сначала разрабатываются нормы запаса. Норма запаса – это относительная величина, соответствующая его объему по каждому элементу оборотных средств (норма устанавливается, как правило, в днях). Затем исходя из нормы запаса и расхода товарно-материальных ценностей данного вида, определяют сумму оборотных средств, необходимых для создания нормируемых запасов по каждому виду.

Норматив собственных оборотных средств предприятия складывается из норматива:

- 1) для запасов материальных ценностей (производственных запасов);
- 2) для образования нормальных заделов незавершенного производства;
- 3) на расходы будущих периодов;
- 4) для образования запасов готовой продукции.

Норматив производственных запасов определяется:

$$Hm_{н.з.} = Cp(Hm + Hn + Hc + Hmex + Hmp), \quad (12.12)$$

где Cp – среднесуточный расход (потребление) по каждому виду материалов; Hm , Hn , Hc , $Hmex$, Hmp – нормы запаса соответственно

текущего, подготовительного, страхового, технологического и транспортного, дн.

Текущие запасы необходимы для ритмичной работы предприятия между двумя очередными поставками.

Натуральный размер текущего производственного запаса зависит от среднесуточного потребления предметов труда на предприятии и от периодичности поставок. Если предметы труда поступают от нескольких поставщиков с разными интервалами поставки, норматив производственного запаса определяется как средневзвешенная величина по формуле

$$H = \frac{\sum_{i=1}^n H_{\text{м}} \times T}{\sum_{i=1}^n H_{\text{м}}}, \quad (12.13)$$

где $H_{\text{м}}$ – среднесуточное потребление материалов, поступающих от разных поставщиков; T – интервал поставки материалов от поставщика к потребителю (в днях); n – количество поставщиков.

Технологические запасы создаются по тем видам сырья, материалов и незавершенного производства, которые требуют перед допуском в производство предварительной обработки (сушки, вылеживания и т. д.).

Размер технологических запасов определяется произведением среднесуточного потребления материалов на количество дней, необходимых для подготовки материалов к запуску в производство.

Страховые запасы – запасы, создаваемые для обеспечения бесперебойной работы в случае несвоевременного выполнения поставщиками очередного заказа по разным причинам. Наиболее часто величина страхового запаса принимается в размере половины текущего запаса.

Сезонные запасы – запасы в период времени между сезонами. Размеры их определяются исходя из продолжительности сезона. Сезонный запас – сверхнормативный запас, и в общую норму запасов не входит, так как норматив предусматривает только минимально необходимые запасы, образуемые за счет собственных средств.

Транспортный запас – время нахождения материальных ценностей в пути.

Транспортный запас определяется разницей в днях между оплатой счетов и поступлением материалов на склад и определяется вычитанием из общего числа дней пробега груза от поставщика до потребителя времени документооборота. Норматив незавершенного производства:

$$H_{\text{н.з.п.}} = \text{ОП}_{\text{среднесут}} \times c / c \times T \times K_{\text{н.з.}} \quad (12.14)$$

где $ОП_{среднесут\ с/с}$ – среднесуточный объем производства продукции по производственной себестоимости; T – длительность производственного цикла; $K_{н.з.}$ – коэффициент нарастания затрат.

Этот коэффициент показывает степень готовности продукта, находящегося в обработке. На отдельных стадиях производственного процесса степень готовности продукта всегда меньше 1. Если степень готовности равна 1, то это готовая продукция. Поэтому норматив в днях для незавершенного производства всегда будет меньше длительности производственного цикла. При одной и той же длительности цикла величина незавершенного производства будет зависеть от характера распределения затрат в производственном процессе. Если основная масса затрат производится на начальной стадии процесса, то объем незавершенного производства будет большим. Если большая часть затрат приходится на конечные стадии процесса, то объем незавершенного производства будет меньше. Коэффициент нарастания затрат можно определить следующим образом:

$$K_{н.з.} = \frac{A + 0,5 \times B}{A + B}, \quad (12.15)$$

где A – затраты начальной стадии обработки, производимые одновременно; B – последующие затраты (обычно стоимость обработки).

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции:

$$Нт_{гп} = ОП_{среднесут\ с/с} \times (T_{ф.п} + T_{о.д.}), \quad (12.16)$$

где $T_{ф.п.}$ – время, необходимое для формирования партии отправки готовой продукции потребителю; $T_{о.д.}$ – время, необходимое для оформления документов для отправки груза потребителю.

Норматив оборотных средств на расходы будущих периодов рассчитывается по формуле:

$$H_{п.б.п.} = P_n + P_n - P_c, \quad (12.17)$$

где P_n – расходы на начало планируемого периода; P_n – расходы, предусмотренные в планируемом году; P_c – расходы, списываемые на себестоимость планируемого года.

Общий норматив оборотных средств

$$Нт_{общ} = Нт_{п.з.} + Нт_{изп} + Нт_{гп} + Нт_{рб.} \quad (12.18)$$

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

12.4 Источники формирования оборотных средств

В процессе кругооборота оборотных средств источники их формирования, как правило, не различаются. Однако это не означает, что система формирования оборотных средств не оказывает влияния на эффективность использования оборотного капитала. Так, избыток оборотных средств будет означать, что часть капитала бездействует и не приносит дохода. С другой стороны, недостаток оборотного капитала будет тормозить ход производственного процесса, замедляя скорость оборота средств предприятия. Учитывая, что конъюнктура рынка постоянно меняется, потребности предприятия также нестабильны. Поэтому основной задачей управления процессом формирования оборотных средств является обеспечение эффективного использования собственных средств и оптимального привлечения заемных оборотных средств.

Оборотные средства могут формироваться из собственных источников финансирования, заемных источников, дополнительно привлеченных источников.

Таблица 12.4 – Состав источников образования оборотных средств

Источники образования оборотных средств предприятия		
Собственные	Заемные	Дополнительно привлеченные
Уставный капитал	Долгосрочные кредиты банков	Кредиторская задолженность: – поставщикам и подрядчикам; – по оплате труда; – по страхованию; – бюджету; – прочим кредиторам
Добавочный капитал	Долгосрочные займы	
Резервный капитал	Краткосрочные кредиты банков	
Нераспределенная прибыль	Кредиты банков для работников предприятия	
Фонд накопления	Краткосрочные займы	Фонды потребления Резервы предстоящих расходов и платежей Резервы по сомнительным долгам Прочие краткосрочные обязательства Благотворительные и прочие поступления
Фонд средств социальной сферы	Коммерческие кредиты	
Целевое финансирование и поступления из бюджета, из отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов	Инвестиционный налоговый кредит	
	Инвестиционный взнос работников	

Как правило, минимальная потребность предприятия покрывается за счет собственных источников (уставного капитала, резервного капитала, финансовых фондов предприятия и др.), которыми предприятие наделяется в момент его создания и прирост которых производится в основном из прибыли, получаемой предприятием.

Однако в силу объективных причин (внешних и внутренних) у предприятия возникает краткосрочная потребность в привлечении дополнительных источников финансирования оборотных средств. В этом случае финансово-хозяйственная деятельность предприятия сопровождается привлечением заемных источников.

Банковские кредиты могут представляться в форме инвестиционных (долгосрочных), долгосрочных и краткосрочных активов. Назначение банковских кредитов – это финансирование расходов, связанных с приобретением основных и текущих активов, кредитование сезонных потребностей предприятия, непредвиденных расходов.

Инвестиционные кредиты могут предоставляться: правительственными организациями, инвестиционными фондами и другими хозяйственными субъектами.

Наряду с банковским и инвестиционным кредитом важным источником финансирования оборотных средств является коммерческий кредит. Коммерческий кредит может применяться в различных формах: денежных и товарных займов, авансового платежа, векселя.

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется предприятиям органами государственной власти. Он представляет собой временную отсрочку налоговых платежей предприятия. Для получения налогового кредита предприятие заключает кредитное соглашение с налоговыми органами.

Инвестиционный взнос работника – это денежный взнос работника в развитие предприятия под определенный процент. Интересы сторон оформляются договором об инвестиционном вкладе или займе.

13 МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

13.1 Экономическая сущность материальных ресурсов и их классификация

13.2 Показатели использования материальных ресурсов

13.3 Определение плановой потребности в материальных ресурсах

13.4 Направления повышения эффективности использования материальных ресурсов

13.1 Экономическая сущность материальных ресурсов и их классификация

Материальные ресурсы – это потребляемые в процессе производства предметы труда, которые неоднократно участвуют в процессе производства и переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции.

Материальные ресурсы – это разнообразные вещественные элементы производства, используемые преимущественно в качестве предметов труда, входящие в состав производственных оборотных средств.

Все материальные ресурсы, используемые в производстве в национальной экономике в качестве предметов труда, условно подразделяются на **сырье, материалы, топливо и электроэнергия** (таблица 13.1).

Таблица 13.1 – Понятие материальных ресурсов

Понятие	Содержание
Сырье (сырой материал)	Предмет труда, на добычу и производство которого затрачен труд и который в процессе переработки изменяет свою натуральную форму, приобретая все новые качественные свойства
Материалы	Продукты труда, прошедшие одну или несколько стадий предварительной обработки и предназначенные для дальнейшей переработки в процессе изготовления готовой продукции
Топливо и электроэнергия	Совокупность природных и преобразованных видов топлива и энергии, используемых в производстве. К данным ресурсам относятся: – котельно-печное топливо (газ, мазутотопочный, уголь, дрова); – топливо для использования в двигателях внутреннего сгорания (дизельное топливо, реактивное топливо, бензин, керосин); – энергия (электрическая и тепловая)

К **материалам** как составному элементу ресурсов относятся предметы труда, на получение и производство которых затрачен труд в добывающих и обрабатывающих отраслях.

Классификация материалов представлена в таблице 13.2.

Таблица 13.2 – Классификация материалов

Признак классификации	Группы материалов	Краткая характеристика
<i>По характеру участия в изготовлении продукции</i>	Основные	В натуральной форме входят в состав готового продукта, составляя его материальную основу
	Вспомогательные	В состав готовой продукции не входят, а только способствуют ее формированию

В сырью обычно относят продукцию горнодобывающей промышленности (руда, нефть, уголь, песок, щебень) и сельскохозяйственную продукцию (зерно, картофель, свекла), а к *материалам* – продукцию обрабатывающей промышленности (черные и цветные металлы, цемент, мука, пряжа).

Топливо и электроэнергия являются материальными ресурсами особого рода.

По характеру участия в производственном процессе топливо относится к вспомогательному сырью, но в силу существенной значимости в экономике оно выделяется в самостоятельную группу. Топливо содействует процессу производства готовой продукции в форме тепловой энергии, используется в качестве технологического сырья.

Выделение *электроэнергии* в самостоятельный элемент обусловлено технологическим использованием и непосредственным воздействием ее на предметы труда в качестве орудий труда (электросварка, электроискровая обработки, лучи лазера).

Различают ***потенциальные и реальные топливно-энергетические ресурсы (ТЭР)***.

Потенциальные ТЭР – это объем запасов всех видов топлива и энергии, которыми располагает страна, тот или иной экономический район.

Реальные ТЭР – это совокупность всех видов энергии, используемых в экономике страны, в организации.

Сырьевые ресурсы представляют собой совокупность имеющихся в стране предметов труда, которые используются непосредственно для производства различной продукции.

Для правильной организации планирования, учета и анализа использования материальных ресурсов большое значение имеет их обоснованная классификация. Существуют различные группы сырьевых ресурсов (таблица 13.3).

Таблица 13.3 – Классификация сырьевых ресурсов

Признак классификации	Группы сырьевых ресурсов	Краткая характеристика
По характеру участия в изготовлении продукции (в зависимости от функции, которую выполняет в создании продукции)	Основное	Составляет основу производимой продукции
	Вспомогательное	Участвует в изготовлении продукции, не являясь ее материальной основой, а лишь придает ей определенные свойства, качества, например, улучшает потребительские свойства, товарный вид и т. д.
По характеру и размерам затрат труда	Первичное	
	Вторичное	Отходы производства и потребления, которые могут быть повторно вовлечены в производство в качестве исходного сырья
По критерию происхождения	Промышленное	Добывается и производится в промышленности и делится на сырье, получаемое в добывающей и обрабатывающей промышленности. Потребляется главным образом в тяжелой индустрии
	Сельскохозяйственное	Продукция отраслей сельского хозяйства и продукция отраслей обрабатывающей промышленности, полученная в результате переработки сельскохозяйственного сырья. Потребляется главным образом в легкой и пищевой промышленности
По характеру образования	Минеральное	Получаемое из недр земли. Наиболее многочисленная группа природного сырья. Составляет минерально-сырьевую базу промышленности и определяет развитие таких ключевых ее отраслей, как черная и цветная металлургия, топливная, электроэнергетика и др.
	Органическое	Получаемое искусственным путем
	Химическое	Получаемое химическим путем (пластмассы, синтетический каучук и т. д.)
По степени воспроизводимости	Невоспроизводимое	
	Воспроизводимое	Относится к природным ресурсам
По качественным признакам	Содержание основных полезных компонентов (глубина залегания, сорт, длина и прочность волокон, порода и т. д.)	Определяют применяемую технику, оборудование, технологию, объемы производства, конкурентоспособность продукции, предопределяют все технико-экономические показатели производства, а, следовательно, влияют на уровень эффективности производства

Окончание таблицы 12.3

1	2	3
По сфере использования	Топливо-энергетическое	Нефть, газ
	Металлургическое	Руда, цветные металлы
	Горнохимическое	Слюда, графит
	Строительное	Глина, песок, камни
	Техническое	Алмазы

ТЭР также могут быть классифицированы на:

– **природные ТЭР (природное топливо)** – уголь, сланец, торф, газ природный и полезный, газ подземной газификации, дрова; природная механическая энергия воды, ветра, атомная энергия; топливо природных источников – солнца, подземного пара и термальных вод;

– **продукты переработки топлива** – кокс, брикеты, нефтепродукты, искусственные газы, обогащенный уголь, его отсеvy и т. д.;

– **вторичные энергетические ресурсы**, получаемые в основном технологическом процессе – топливные отходы, горючие и горячие газы, отработанный газ, физическое тепло продуктов производства и т. д.

Под **материальными затратами** понимаются потребленные в процессе производства материальные ресурсы. В официальной статистике к материальным затратам, включаемым в себестоимость продукции, относят: сырье и основные материалы, за вычетом отходов; покупные изделия и полуфабрикаты, вспомогательные материалы; топливо и энергия.

13.2 Показатели использования материальных ресурсов

Для оценки уровня и эффективности использования материальных ресурсов применяется система показателей, объединенных в различные группы, каждая из которых имеет свое обоснование:

- **количественные и качественные;**
- **обобщающие и частные (локальные, единичные);**
- **нормы расхода материальных ресурсов.**

Материальные ресурсы как экономическая категория имеют **качественную определенность** и **количественную характеристику** (показатели).

Качественные показатели отражают состав материальных ресурсов, **количественные** – их количество.

К обобщающим показателям относятся:

- материалоемкость производства и продукции,
- материалоотдача,
- показатели абсолютного и относительного изменения объема

материальных затрат (коэффициенты соотношения темпов роста производства и материальных затрат, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции),

- показатели интенсивности использования материальных ресурсов,

- показатели структуры потребления материальных ресурсов,

- рентабельности материальных затрат.

Материалоемкость производства (M_c) характеризует уровень и эффективность использования материальных ресурсов в целом по национальной экономике, организации или производству, независимо от конкретных видов производимой продукции. Следовательно, различают:

- *материалоемкость производства на уровне национальной экономики;*

- *региональную материалоемкость производства;*

- *материалоемкость производства по видам экономической деятельности;*

- *материалоемкость производства на уровне предприятия (организации).*

Материалоемкость производства на уровне национальной экономики определяется отношением всех материальных затрат в экономике страны к валовому внутреннему продукту.

Региональную материалоемкость производства рассчитывают по регионам страны как отношение объема материальных затрат к объему произведенной продукции в регионе.

Материалоемкость производства по видам экономической деятельности рассчитывается как отношение объема материальных затрат данного вида экономической деятельности к объему произведенной продукции.

Материалоемкость предприятия (организации) рассчитывается конкретно по каждому субъекту хозяйствования.

Различают следующие показатели *материалоемкости продукции*:

- *общая* – характеризует стоимость всех материальных затрат либо на изделие, либо на единицу стоимости произведенной продукции (работ, услуг).

Данный показатель позволяет дать обобщенную стоимостную оценку материалоемкости по всей совокупности материальных затрат;

- *абсолютная* – определяет расход материальных затрат или отдельных их видов на единицу конкретной продукции, например расход пряжи на 100 погонных метров суровой ткани и др.

Этот показатель может быть применен лишь в условиях однотипности производимой продукции. Он используется для определения потребности в материальных ресурсах, а также для

исследования эффективности их использования;

– **удельная** – характеризует расход определенного вида материальных ресурсов на единицу эксплуатационной или технической характеристики изделия, например, расход металла или электроэнергии на единицу мощности агрегата, на единицу надежности, долговечности, грузоподъемности и т. д.

Показатель характеризует прогрессивность конструкции производимой продукции и может быть применен в условиях многономенклатурного производства;

– **относительная** – представляет собой долю материальных затрат и их отдельных элементов в структуре затрат на производство и реализацию продукции.

Показатели **материалоотдачи производства и продукции** являются обратными материалоемкости и рассчитываются как отношение объема произведенной продукции к размеру всех материальных затрат.

Эффективность использования материальных ресурсов отражает обобщенный показатель **рентабельности материальных затрат** – отношение прибыли к материальным затратам.

Таблица 13.4 – Методика расчета обобщающих показателей эффективности использования материальных ресурсов

Показатель	Алгоритм расчета	Условные обозначения
Общая материалоемкость – расход всех материальных ресурсов на 1 руб. выпускаемой продукции (измеряется в денежном выражении)	$M_e = MЗ / ВП$	МЗ – материальные затраты (расход всех материалов и сырья) на весь объем произведенной продукции (работ, услуг), руб.; ВП – объем произведенной продукции (работ, услуг) в отпускных ценах предприятия (организации), руб.
Абсолютная материалоемкость – расход основных видов сырья в расчете на физическую единицу продукции (измеряется в физических единицах)	$M_{e \text{ абс.}} = MЗi / ВП$	МЗi – расход i-го вида материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива) на весь объем произведенной продукции (работ, услуг), руб.; ВП – объем произведенной продукции (работ, услуг), ед.
Удельная материалоемкость – расход конструкционных материалов на единицу эксплуатационной или технической характеристики машин и оборудования (например, расход металла на единицу	$M_{e \text{ уд}} + MЗi / Э$	МЗi – расход i-го вида материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива) на весь объем произведенной продукции (работ, услуг), руб.; Э – эксплуатационные (технические) характеристики машин (оборудования)

Окончание таблицы 13.4

1	2	3
цу мощности двигателя)		
Относительная материалоемкость – это доля материальных затрат в себестоимости продукции, %	$M_{e\text{ отн}} = MЗ \times 100 / Cс$	Cс – себестоимость произведенной продукции, руб.
Материалоотдача – выпуск продукции на 1 руб. материальных затрат (измеряется в денежном выражении)	$M_o = ВП / МЗ$	
Рентабельность материальных затрат – прибыль на 1 руб. материальных затрат, %	$P_m = П \times 100 / МЗ$	П – прибыль, руб.

На уровне национальной экономики, организации к числу обобщающих относятся показатели объемов и структуры потребления материальных ресурсов, например, удельные веса потребляемых прогрессивных видов материалов (конструкционных, химических и др.).

На уровне предприятия (организации) рассчитываются также специфические показатели ресурсоемкости (металло-, энергоемкость и др.).

В группе **частных (локальных, единичных) показателей**, характеризующих использование материальных ресурсов, выделяются:

- **показатели полезного использования материальных ресурсов;**
- **показатели, характеризующие долю отходов, потерь материальных ресурсов;**
- **степень вовлечения их в производство.**

Показатели полезного использования материальных ресурсов

многочисленны и различаются в зависимости от специфики организаций. Показатели полезного расхода и уровня потерь могут быть различными при одинаковой материалоемкости продукции. К данной группе показателей относятся:

- **коэффициенты извлечения полезного компонента из исходного сырья,**
- **коэффициенты выхода продукции или полуфабрикатов из исходного сырья либо материала,**
- **коэффициент использования материала, коэффициенты раскроя,**
- **различные расходные коэффициенты.**

Таблица 13.5 – Методика расчета частных показателей эффективности использования материальных ресурсов

Показатель	Алгоритм расчета	Условные обозначения
Коэффициент извлечения готовой продукции из единицы сырья – отношение массы (объема) запланированного либо фактически извлеченного продукта к массе или объему этого продукта, содержащегося в исходном сырье	$K_{извл} = ЧВ / МР_{ед}$	МР _{ед} – единица сырья и материалов, физ. ед. ЧВ – чистая масса изделия или готовой продукции, т (кг)
Коэффициент выхода продукции (полуфабриката) из исходного сырья – отношение количества (планового или фактического) произведенной продукции или полуфабриката к количеству израсходованного сырья и материалов	$K_{вых} = ВП \times 100 / М$	ВП – объем произведенной продукции (работ, услуг), ед. М – количество израсходованного сырья и материалов, физ. ед.
Коэффициент использования материалов	$K_{исп} = ЧВ / НР_{ед}$	НР _{ед} – норма расхода сырья, материалов на изделие или единицу продукции
Расходный коэффициент – рассчитывается как отношение нормы расхода материальных ресурсов к полезному их расходу	$K_{рас} = НР_{ед} \times 100 / ЧВ$	
Коэффициент отходов и потерь	$K_o = Р_n / Р$	Р _n – размер отходов и потерь, Р – общий расход материальных ресурсов
Снижение себестоимости за счет экономии материальных затрат	$C_c = (1 - I_n \times I_{ц}) \times Y_m$	И _n – индекс изменения норм расхода сырья, материалов; И _ц – индекс изменения цен на материальные ресурсы; У _м – удельный вес сырья, материалов в себестоимости продукции, %

В группе частных показателей также выделяют такие показатели как сырьеемкость, металлоемкость, топливоемкость и энергоемкость продукции, которые можно рассчитать по формулам:

$$\text{Сырьеемкость} = \text{сырье} / \text{ВП};$$

Металлоемкость = металл / ВП;

Топливоемкость = топливо / ВП;

Энергоемкость = энергия / ВП,

где «сырье», «металл», «топливо», «энергия» – стоимость затрат сырья, металла, топлива и энергии, потребленных на производство продукции (работ, услуг) предприятия (организации).

В самостоятельную группу целесообразно выделить **нормы и нормативы расхода материальных ресурсов**.

Под **нормированием материальных ресурсов** понимается процесс определения минимальной величины их расхода, достаточной для нормального протекания производственного процесса.

Под **нормативной базой** понимается совокупность норм и нормативов, применяемых на предприятии (организации) для плановых и аналитических целей. Нормы и нормативы могут устанавливаться в натуральном, стоимостном измерении и в процентах.

Под **нормой расхода** понимается максимально допустимый плановый расход сырья, материалов, топлива, которые могут быть использованы для производства единицы продукции (работы), то есть плановое задание по количеству сырья и материалов.

Норма расхода материала на производство единицы продукции рассчитывается по формуле

$$Н_{pi} = Р_{поли} + Т_{pi} + О_{pi}, \quad (13.1)$$

где $Р_{поли}$ – полезный расход материала; $Т_{pi}$ – минимально неизбежные потери материала; $О_{pi}$ – минимально неизбежные организационные потери.

Применение норм расхода требует их классификации по различным критериям:

1) по периоду действия:

– ***текущие*** (принятые к использованию в данном периоде времени);

– ***перспективные*** (разработанные с учетом планируемых мероприятий по обеспечению их снижения на основании инновационной и ресурсосберегающей деятельности).

2) по масштабу применения:

– ***индивидуальные*** (разрабатываемые на отдельные виды продукции);

– ***групповые*** (разрабатываемые для группы изделий, различающихся по каким-либо признакам).

3) по степени детализации номенклатуры материала:

- нормы специализации (специфицированные) (разрабатываемые с применением детализированных расчетов);
- сводные нормы (разрабатываемые с применением укрупненных методов расчета).

4) по степени детализации объекта нормирования:

- на единицу готовой продукции;
- на узел;
- на деталь.

Нормативы расхода представляют собой затраты материалов, отнесенные на физическую единицу (т, пог. м, м³, м²) или на технический параметр (на единицу мощности, емкости, грузоподъемности, пробега и т. д.).

Они являются основой для установления норм и определяются в зависимости от назначения технических средств с учетом особенностей и характера выполняемых ими функций.

Для нормирования и разработки норм на предприятии (организации) используются различные методы (таблица 16.6):

- **расчетно-аналитический метод;**
- **опытно-лабораторный метод;**
- **отчетно-статистический метод.**

Таблица 13.6 – Методы нормирования материальных ресурсов

Метод	Содержание
Расчетно-аналитический	Основывается на детальном анализе первичной конструкторской и технологической документации, результатов научно-исследовательских работ и экспериментов, изучении передового опыта, учета возможностей внедрения в плановом периоде новой техники и технологии, передовых методов организации труда и производства
Опытно-лабораторный метод	Предполагает установление норм по лабораторным исследованиям и опытам, проведенным непосредственно на рабочих местах и в цехах
Отчетно-статистический метод	Заключается в расчете норм на базе анализа отчетных данных о среднем расходе материалов в истекшем периоде с корректировкой их в сторону снижения

На основе норм расхода устанавливаются **нормы производственных запасов**, которые нужны для обеспечения непрерывности и ритмичности производства.

Запасы определяют для каждого вида материальных ресурсов в натуральном (масса, количество), относительном (в днях) денежном выражениях. Запасы подразделяются на **текущие, подготовительные и гарантийные (страховые)**.

13.3 Определение плановой потребности в материальных ресурсах

Удовлетворение потребности организации в материальных ресурсах осуществляется двумя путями – экстенсивным и интенсивным.

Первый путь предполагает увеличение производства материальных ресурсов и связан с дополнительными затратами.

Второй путь удовлетворения потребности организации в материалах, сырье, топливе, энергии и других ресурсах предусматривает более экономное и рациональное расходование имеющихся запасов в процессе производства продукции. Экономия сырья и материалов в процессе потребления равнозначна увеличению их производства.

Потребность организации включает использование материальных ресурсов на:

- основное производство;
- капитальное строительство;
- научно-исследовательские работы;
- ремонтно-эксплуатационные нужды;
- прирост незавершенного производства;
- создание производственных запасов.

План разрабатывается на основе:

- *производственной программы;*
- *норм расхода материалов, полуфабрикатов, топлива, комплектующих изделий, инструментов;*
- *разработанных мероприятий по экономии материальных ресурсов;*
- *плана капитального строительства; остатков материалов на начало и конец планируемого года;*
- *договоров с поставщиками и посредниками;*
- *цен на все виды материально-технических ресурсов.*

Потребность в каждом виде материалов на основное производство $R_{осн}$ определяется, как:

$$R_{оснj} = B_{Pi} \times H_{ij}, \quad (13.2)$$

где B_{Pi} – годовой выпуск i -ой продукции, шт.; H_{ij} – норма расхода j -го материала на i -ое изделие, кг; m – количество наименований изделий.

При отсутствии норм потребность в материалах на плановый период может быть установлена исходя из фактического расхода за соответствующий прошлый период $H_{ф}$ и индексов изменения программы производства $J_{вп}$ и норм расхода материалов $J_{н}$:

$$R_{оснj} = H_{ф} \times J_{вп} \times J_{н}. \quad (13.3)$$

Потребность во вспомогательных материалах $R_{всп}$ определяется в соответствии с нормами расхода или путем анализа данных о расходе за прошлый период.

Потребность материальных ресурсов на капитальное строительство $R_{к.с.}$ определяется по сметным нормам расхода.

При расчете **потребности на ремонт оборудования** R_p учитывается категория сложности ремонта, структура ремонтного цикла и нормы расхода материалов на одну ремонтную единицу.

Потребность предприятия (организации) в материальных ресурсах для технического развития производства R_t определяется с учетом работ по совершенствованию технологии, механизации и автоматизации производства, научно-исследовательских и других работ $R_{др}$ и норм расхода материальных ресурсов на эти цели.

Расчет **потребности в оборудовании** происходит исходя из необходимости замены физически и морально устаревшего, расширения производственных мощностей, проведения научно-исследовательских работ, внедрения новой техники и технологии и других нужд.

Источниками покрытия потребности в материальных ресурсах являются внешние и внутренние источники.

В ***внешних источниках*** относятся материальные ресурсы, поступающие от поставщиков в соответствии с заключенными договорами.

К ***внутренним источникам*** относятся:

- ожидаемые остатки материалов с учетом незавершенного производства на начало планируемого периода;
- отходы, материалы, используемые вторично;
- материалы собственного производства и сэкономленные материалы в результате внедрения достижений научно-технического прогресса и т. п.

Потребность в привлечении материальных ресурсов из внешних источников определяется разностью между общей потребностью в определенном виде материала и объемом ресурсов из внутренних источников.

Следовательно, основными источниками покрытия потребностей в материальных ресурсах являются:

- остатки ресурсов на начало планового периода (O_n);
- внутренние ресурсы предприятия (организации) (V_p);
- собственное производство (C_p);
- ресурсы, поступающие по прямым хозяйственным связям ($P_{пс}$);
- ресурсы, поставляемые посредниками ($P_{п}$).

После определения потребности в каждом виде материальных ресурсов и установления источников их покрытия составляется баланс:

$$P_{\text{осн}} + P_{\text{всп}} + P_{\text{к.с.}} + P_r + P_t + P_{\text{др}} = O_n + V_r + C_p + P_{\text{пс}} + P_{\text{п}}. \quad (13.3)$$

На основе этих расчетов составляют сводный баланс материально-технического обеспечения предприятия (организации). Общая его схема приведена в таблице 13.7.

Таблица 13.7 – Общая схема материального баланса

Ресурсы	Сумма	Распределение	Сумма
Остатки на начало планового периода		Производственно-эксплуатационные нужды	
Производство (добыча)		Нужды капитального строительства	
Импорт		Экспорт	
Поступления по обменным операциям		Поставки по обменным операциям	
Прочие поступления		Остатки на конец планируемого года	
Всего		Всего	

13.4 Направления повышения эффективности использования материальных ресурсов

Уровень материалоемкости продукции формируется под воздействием многочисленных факторов. В основу их классификации положено деление на:

- *внешние и внутренние (внутрипроизводственные) факторы,*
- *факторы технического, технологического, организационного и экономического характеров.*

Внешние факторы включают:

- *государственное регулирование ресурсосбережения;*
- *конъюнктуру рынка;*
- *научно-техническое развитие;*
- *общеекономические факторы;*
- *прочие факторы.*

Внутренние факторы являются реакцией на воздействие внешних факторов. К ним относятся факторы *технического, технологического, организационного происхождения и экономические.*

Технические факторы проявляются на стадии проектирования и оказывают воздействие на уменьшение расхода отдельных видов материальных ресурсов на единицу продукции и повышение качества и технических характеристик изделий. В данную группу входят факторы, связанные с совершенствованием конструкций уже имеющейся в ассортименте организации продукции:

- *снижение абсолютной и (или) удельной массы изделия;*
- *повышение качества потребляемых материалов;*
- *замена дорогостоящих и дефицитных материалов.*

Технологические факторы действуют на стадии изготовления продукции, обуславливая снижения отходов и потерь материалов. К ним относятся:

- **внедрение нового оборудования с улучшенными техническими характеристиками, модернизация и реконструкция существующего**, направленные на повышение коэффициентов использования материалов, сокращения отходов и потерь и др.;
- **внедрение прогрессивных материаловосберегающих технологий;**
- **внедрение методов упрочняющей технологии;**
- **совершенствование методов изготовления и обработки деталей ;**
- **повышение уровня механизации и автоматизации производства.**

В отличие от технических и технологических факторов многие организационные и экономические факторы воздействуют на уровень потребления материальных ресурсов не прямо, а посредством конструктивных, технологических и инновационных факторов, то есть могут появляться как в процессе конструирования, так и в процессе производства продукции.

Организационные факторы направлены на совершенствование структуры и организации производства с целью повышения эффективности материалопотребления. Они включают:

- **совершенствование организации производства;**
- **комплексное использование сырья;**
- **организацию сбора, сортировки и использования отходов;**
- **совершенствование системы нормирования расхода материальных ресурсов;**
- **совершенствование учета фактического использования материальных ресурсов;**
- **совершенствование системы обеспечения материальными ресурсами;**
- **организацию контроля качества материалов, комплектности поставок и др.;**
- **устранение потерь при транспортировке;**
- **рациональную организацию складского хозяйства и устранение потерь материальных ресурсов при хранении;**
- **обеспечение бесперебойности производственного процесса;**
- **совершенствование контроля качества заготовок и продукции с целью предотвращения брака;**
- **структурные сдвиги в выпуске продукции;**
- **состав, движение и квалификацию персонала.**

Экономические факторы обуславливают создание условий, способствующих рационализации процесса использования

материальных ресурсов в организации. Фактически это условия успешной реализации конструктивных, технологических, инновационных и организационных факторов. К экономическим факторам относятся:

- *система экономического (морального и материального) стимулирования работников;*
- *система экономической ответственности за нерациональное использование материальных ресурсов;*
- *уровень экономического развития предприятия (организации).*

К основным направлениям рационального использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов можно отнести:

- улучшение структуры топливного и топливно-энергетического баланса;
- качественную подготовку сырья к его непосредственному использованию на промышленных предприятиях (организациях);
- правильную организацию транспортировки и хранения сырья и топлива – недопущение потерь и снижения качества;
- комплексное использование сырья;
- химизацию производства;
- использование отходов производства;
- вторичное использование сырья и др.

14 СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

- 14.1 Сущность планирования и его виды
- 14.2 Принципы и методы планирования
- 14.3 Стратегическое планирование
- 14.4 Тактическое планирование
- 14.5 Бизнес-планирование

14.1 Сущность планирования и его виды

Планирование представляет собой процесс научной разработки и претворения в жизнь комплекса мероприятий, определяющих направления и темпы развития предприятия, обеспечивающих соответствие производства потребностям рынка и на основе этого — увеличение объема продаж и прибыли организации (рисунок 14.1).

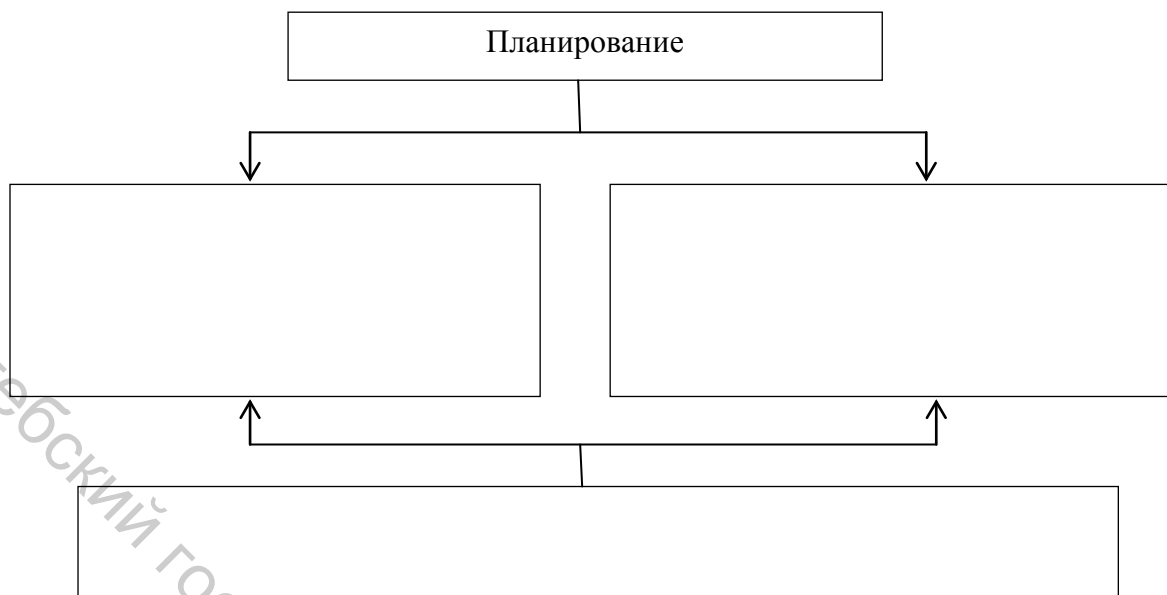


Рисунок 14.1 – Сущность планирования

Таким образом, целью планирования являются разработка и практическое обеспечение параметров, определяющих будущее состояние организации, а также путей, способов и средств их достижения. Эти параметры фиксируются в плане, который представляет собой описание, модель намечаемого будущего состояния организации в целом, отдельных структурных подразделений и производственно-хозяйственных процессов.

В плане определяются пути и способы достижения желаемых результатов, устанавливаются необходимые для этого ресурсы.

К числу основных задач планирования можно отнести:

- разработку и корректировку стратегии и тактики ведения производственно-хозяйственной деятельности организации;
- определение научно обоснованной потребности в продукции организации;
- определение потребности в ресурсах, необходимых для выполнения запланированного объема производства продукции, работ, услуг;
- нормирование расхода и оптимизацию использования всех видов ресурсов;
- максимизацию прибыли;
- оценку альтернативных вариантов решения хозяйственных задач;
- предотвращение пертурбации (от лат. perturbation) — неожиданного изменения, осложнения обычного хода производственно-хозяйственной деятельности;
- синхронизацию хозяйственных процессов работы структурных подразделений организации во времени и в пространстве;

– оперативный контроль за работой структурных подразделений организации.

Следовательно, планирование представляет собой процесс научного обоснования предстоящих действий (решений) в противоположность спонтанному ситуативному принятию решений, называемому импровизацией. При импровизации решение принимается после наступления некоторой ситуации как реакция на нее. Плановые решения отличаются от импровизированных наличием алгоритма обоснования. Спланировать все случаи принятия решений в организации не представляется возможным, да и целесообразным. В этих случаях используются импровизированные решения. Соотношение между запланированными и импровизированными решениями зависит от полноты и достоверности информации, личностных качеств плановика, наличия формализованного инструментария, правомерности и допустимости решений.

Сам процесс планирования проходит четыре этапа:

- разработку общих целей;
- определение конкретных, детализированных целей на заданный период;
- определение путей и средств достижения целей;
- контроль за достижением поставленных целей путем сопоставления плановых показателей с фактическими и корректировку целей.

Планирование всегда опирается на данные прошлых периодов деятельности организации. Оно осуществляется для того, чтобы определять и контролировать развитие организации в перспективе. Поэтому надежность плана зависит от точности фактических показателей прошлых периодов.

Процесс планирования характеризуется рядом специфических черт.

Во-первых, планирование имеет две стороны: социально-экономическую и организационно-техническую.

Социально-экономическая сторона определяется социально-экономическими условиями общества, *организационно-техническая* обуславливается кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов планирования.

Во-вторых, планирование как элемент управления носит *информационный характер*.

В-третьих, планирование в организации выступает как один из важнейших организационных факторов *интенсификации производства*. Еще Адам Смит заметил, что эффект совместных действий группы людей, организованных в коллектив, больше суммы эффектов их одиночных действий. Этот дополнительный

эффект он приписал разделению труда и объяснил:

- возрастанием умения каждого работника;
- экономией времени на переход от одного вида деятельности к другому;
- специализацией и возможностью автоматизации процесса производства.

Планирование как форма государственного воздействия на экономику существует практически во всех странах. Оно органически вписывается в рыночный механизм хозяйствования. Важно определить, что и как должно планировать государство, а что – сами субъекты хозяйствования. Чтобы решить эту проблему, необходимо рассмотреть виды планирования.

По содержанию и форме проявления различают следующие виды (формы) планирования и виды планов.

1. С точки зрения *обязательности плановых заданий* – директивное и индикативное планирование.

Директивное планирование представляет собой процесс принятия решений, имеющих обязательный характер для объектов планирования.

Индикативное планирование представляет собой наиболее распространенную во всем мире форму государственного планирования макроэкономического развития. Оно является антиподом директивного, потому что индикативный план не носит обязательный для исполнения характер. В составе индикативного плана могут быть обязательные задания, но их число весьма ограничено. В целом же он носит направляющий, рекомендательный характер.

Индикативное и директивное планирование должны дополнять друг друга, быть органически увязаны.

2. В зависимости от *срока, на который составляется план, и степени детализации плановых расчетов* принято различать долгосрочное (перспективное), среднесрочное и краткосрочное (текущее) планирование.

Перспективное планирование охватывает период более 5 лет, например, 10, 15 и 20. Такие планы призваны определять долговременную стратегию предприятия, включая социальное, экономическое, научно-технологическое развитие.

Среднесрочное планирование осуществляется на период от 1 года до 5 лет. В некоторых организациях среднесрочное планирование совмещается с текущим. В этом случае составляется так называемый скользящий пятилетний план, в котором первый год детализируется до уровня текущего плана и представляет собой, по сути дела, краткосрочный план.

Текущее планирование охватывает период до одного года, включая полугодичное, квартальное, месячное, недельное (декадное) и

суточное планирование.

3. По содержанию плановых решений выделяют стратегическое, тактическое, оперативно-календарное и бизнес-планирование.

Стратегическое планирование, как правило, ориентировано на долгосрочную перспективу и определяет основные направления развития хозяйствующего субъекта.

Основная цель стратегического планирования состоит в создании потенциала для выживания организации в условиях динамично изменяющихся внешней и внутренней сред, порождающих неопределенность перспективы. В результате стратегического планирования организация ставит перспективные цели и вырабатывает средства их достижения.

Тактическое планирование следует считать процессом создания предпосылок для реализации новых возможностей организации. В результате тактического планирования составляется план экономического и социального развития организации, представляющий собой комплексную программу его производственной, хозяйственной и социальной деятельности на соответствующий период.

Оперативно-календарное планирование (ОКП) является завершающим этапом планирования хозяйственной деятельности организации. Основная задача ОКП состоит в конкретизации показателей тактического плана с целью организации повседневной планомерной и ритмичной работы организации и его структурных подразделений.

Бизнес-планирование предназначено для оценки целесообразности внедрения того или иного мероприятия. Особенно это касается инноваций, которые требуют для своей реализации крупных инвестиций.

4. В теории и практике планирования могут также выделяться другие виды планирования, охватывающие как главные, так и второстепенные аспекты этого процесса.

В частности, планирование можно классифицировать по следующим критериям:

- а) по степени охвата:
 - общее планирование, охватывающее все аспекты проблемы;
 - частичное планирование, охватывающее только определенные области и параметры;
- б) по объектам планирования:
 - целевое планирование, относящееся к определению стратегических и тактических целей;
 - планирование средств, относящееся к определению средств достижения поставленных целей (планирование таких потенциалов, как оборудование, персонал, финансы, информация);
 - программное планирование, относящееся к разработке и

реализации конкретных программ, например программ производства и сбыта;

- планирование действий, например, специальных продаж, найма кадров;

в) *по сферам планирования:*

- планирование сбыта (цели сбыта, программы действий, расходов на сбыт, развитие сбыта);

- планирование производства (производственной программы, подготовки производства, хода производства);

- планирование персонала (потребности, найма, переподготовки, увольнения);

- планирование приобретений (потребности, закупок, реализации излишних запасов);

- планирование инвестиций, финансов и т. д.;

г) *по глубине планирования:*

- агрегированное планирование, ограниченное заданными контурами, например планирование цеха как суммы производственных участков;

- детальное планирование, например с подробным расчетом и описанием планируемого процесса или объекта;

д) *по координации частных планов во времени:*

- последовательное планирование, при котором процесс разработки различных планов представляет собой один долгий, согласованный, последовательно осуществляемый процесс, состоящий из нескольких этапов;

- одновременное планирование, при котором параметры всех планов определяются одновременно в одном единственном акте планирования;

е) *по учету изменения данных:*

- жесткое планирование;

- гибкое планирование;

ж) *по очередности во времени:*

- упорядоченное (текущее) планирование, при котором по завершении одного плана разрабатывается другой (планы чередуются последовательно один за другим);

- скользящее планирование, при котором по истечении определенного запланированного срока план продлевается на следующий период;

- внеочередное (эвентуальное) планирование, при котором планирование осуществляется по мере необходимости, например при реконструкции или санации организации;

з) *с точки зрения содержания планируемых показателей:*

- экономическое планирование — связано с разработкой и практическим осуществлением планов, определяющих будущее

состояние экономической системы организации;

- техническое планирование – соответственно предопределяет технико-экономические параметры организации, например конструкцию и научно-технический уровень выпускаемых изделий;

- организационное планирование – охватывает организацию производства, труда и управления;

- социальное планирование – направлено на подготовку решений в области социальной политики организации.

Все эти виды планирования позволяют комплексно учитывать внутренние и внешние изменения в производственно-хозяйственной деятельности организации, создавая предпосылки для повышения уровня ее экономического потенциала.

14.2 Принципы и методы планирования

Для обеспечения эффективной работы организации и уменьшения возможности отрицательных результатов планирования оно должно базироваться на следующих **принципах**:

Принцип необходимости планирования предусматривает обязательность применения планов при выполнении любого вида трудовой деятельности. Его соблюдение соответствует требованиям рационального использования ограниченных ресурсов во всех организациях.

Принцип непрерывности заключается в том, что в каждой организации процессы планирования должны осуществляться постоянно, а разрабатываемые планы – непрерывно приходить на смену друг другу. Кроме того, непрерывность планирования означает постепенный переход от стратегических планов к оперативным, необходимость взаимодействия долго- и краткосрочных планов.

Принцип единства предполагает разработку общего или сводного плана социально-экономического развития организации. В отечественных организациях существуют планы производства и продажи продукции, повышения технического и организационного уровней производства, планы отдельных структурных подразделений и другие, которые должны быть увязаны между собой и с единым планом социально-экономического развития организации таким образом, чтобы изменение тех или иных разделов различных планов или показателей отражалось и в общем плане субъекта хозяйствования.

Принцип гибкости предполагает возможность корректировки уже разработанных плановых показателей. Для осуществления принципа гибкости планы должны составляться так,

чтобы в них можно было вносить изменения, обусловленные меняющимися внутренними и внешними условиями. Поэтому планы должны содержать резервы, называемые «надбавками безопасности», или «подушками». При соблюдении этого требования необходимо также планировать размер таких резервов, поскольку слишком большие резервы влекут за собой неточность разрабатываемых планов, слишком низкие пределы приводят к частым их изменениям.

Принцип точности определяется влиянием различных внутренних и внешних факторов, поэтому планы должны быть конкретизированы и детализированы в той степени, в какой позволяют это сделать условия функционирования субъекта хозяйствования.

Принцип оптимальности основывается на необходимости выбора лучшего варианта из нескольких возможных на всех этапах планирования. Критерием оптимальности различных планов могут быть минимальная трудоемкость, материалоемкость или себестоимость продукции, максимальная прибыль и другие конечные результаты деятельности организации.

Принцип участия предполагает активное воздействие персонала на процесс планирования, т. е. каждый член трудового коллектива становится участником плановой деятельности независимо от должности и выполняемых функций. Это позволяет объединить оперативное руководство и планирование; способствует развитию как личности всех работников, занимающихся планированием; обеспечивает облегчение процесса обмена информацией внутри организации и т. д.

Принцип эффективности требует разработки такого варианта плана, который при существующих ограничениях используемых ресурсов обеспечивает получение наибольшего экономического эффекта.

Таким образом, все перечисленные основные принципы планирования ориентируют хозяйствующие субъекты на достижение наилучших экономических показателей.

Реализация принципов планирования осуществляется посредством использования разнообразных **методов**. Основными из них являются: балансовый, нормативный, системно-аналитический, сетевой, программно-целевые, экономико-математические, инженерно-экономические и т. д. У каждого из этих методов имеются свой инструментарий и приоритетные требования к основному планируемому результату, что лежит в основе их применения в процессе планирования производственно-хозяйственной деятельности.

Так, например, смысл **балансового метода** заключается в

том, чтобы обеспечить равенство двух планируемых показателей.

Нормативный метод основан на использовании норм и нормативов живого и овеществленного труда для определения переменных величин.

Сетевой метод применяется при планировании подготовки производства новой продукции.

Программно-целевой метод используется при обосновании комплексных целевых программ, а также в стратегическом планировании. Этот метод предполагает структурирование цели до комплекса целевых показателей и нормативов, количественно описывающих идеальное (с учетом современного представления) состояние (развитие) объекта планирования в будущем. С помощью программно-целевого метода (комплексных целевых программ как результата использования этого метода) можно решать наиболее важные проблемы развития объекта планирования, если они не могут быть решены традиционными средствами планирования и управления.

Экономико-математическое моделирование экономических процессов, с помощью которых возможно получить информацию о будущем состоянии объекта планирования и путях достижения этого состояния. Экономико-математические модели подразделяются: на описательные (не содержащие управляемых переменных) и оптимизационные (на основе заданного критерия осуществляется поиск оптимального пути и средств достижения этого критерия); статические и динамические, в зависимости от используемого ряда данных и получаемых результатов; открытые, учитывающие воздействие внешней среды, и закрытые.

14.3 Стратегическое планирование

Стратегическое планирование является инструментом, с помощью которого формируется система целей функционирования организации и объединяются усилия всего коллектива для их достижения. Его важнейшая задача — обеспечить нововведения, необходимые для жизнедеятельности организации. Как процесс стратегическое планирование включает четыре вида деятельности (функции стратегического планирования): распределение ресурсов, адаптация к внешней среде, координация и регулирование хозяйственных процессов, организационные изменения.

Стратегическое планирование имеет свою технологию. Процесс стратегического планирования включает следующие этапы:

- определение миссии организации;
- формулирование целей и задач функционирования организации;
- анализ и оценку внешней среды;

- анализ и оценку внутренней структуры организации;
- разработку и анализ стратегических альтернатив;
- выбор стратегии и составление стратегического плана.

Стратегическое планирование является важнейшей функцией стратегического управления. Процесс стратегического управления, кроме стратегического планирования, включает также реализацию стратегии, оценку и контроль ее реализации.

Для стратегического планирования характерны следующие особенности:

- стратегическое планирование должно дополняться текущим;
- стратегические планы разрабатываются на совещаниях высшего руководства организации, которые проводятся ежегодно;
- годовая детализация стратегического плана осуществляется одновременно и в тесной связи с разработкой тактического плана.

Основное преимущество стратегического планирования состоит в большей степени обоснованности плановых показателей, в большей вероятности реализации планируемых сценариев развития событий, чем при традиционном планировании.

Наряду с явными преимуществами стратегическое планирование имеет ряд недостатков, которые ограничивают сферу его применения.

1. Стратегическое планирование не дает и не может дать в силу своей сущности детального описания будущего.

2. Стратегическое планирование не имеет четкого алгоритма составления и реализации плана. Цели стратегического планирования обеспечиваются за счет следующих факторов: высокого профессионализма и творчества плановиков; тесной связи предприятия с внешней средой; активной инновационной политики; включения всех работников предприятия в реализацию целей и задач стратегического плана.

3. Процесс стратегического планирования требует для своего осуществления значительных затрат ресурсов и времени по сравнению с традиционным перспективным технико-экономическим планированием.

4. Негативные последствия стратегического планирования, как правило, гораздо серьезнее, чем традиционного перспективного.

5. Само по себе стратегическое планирование результата принести не может. Оно должно быть дополнено механизмами реализации стратегического плана.

При всем разнообразии различных вариантов стратегий можно выделить четыре стратегические альтернативы, рассмотрение которых позволит выяснить причины, почему предприятие применяет одну стратегию, а не другую, и ситуации, в

которых конкретная стратегия может оказаться успешной.

К этим стратегиям относятся:

- стратегия концентрированного роста;
- интегрированного роста;
- диверсифицированного роста;
- сокращения.

К стратегиям концентрированного (ограниченного) роста относятся те стратегии, которые связаны с изменением продукта и (или) рынка и не затрагивают вид экономической деятельности, технологию. Конкретными типами стратегий в этой группе являются стратегия развития продукта, стратегия усиления позиции на рынке и стратегия развития рынка.

Стратегия интегрированного роста реализуется путем ежегодного значительного повышения темпов увеличения продаж по сравнению с предшествующим периодом. Выделяют два основных типа стратегий интегрированного роста: стратегия обратной вертикальной интеграции и стратегия предшествующей вертикальной интеграции. Первая направлена на рост организаций за счет приобретения или установления контроля за поставщиками. Вторая выражается в приобретении, создании или установлении контроля за хозяйствующими субъектами, находящимися между данной организацией и конечными потребителями его продукции.

Стратегии диверсифицированного роста реализуются в том случае, если организации не могут развиваться на рынке с выпускаемым продуктом в данной секции. Основными стратегиями этой группы являются:

- стратегия концентрической диверсификации – производство новых продуктов на базе существующего бизнеса;
- стратегия горизонтальной диверсификации – рост на существующем рынке за счет освоения новой продукции, требующей технологии, отличной от используемой;
- стратегия конгломератной диверсификации – предприятие расширяется за счет производства изделий, технологически не связанных с традиционно выпускаемыми продуктами, которые реализуются на новых рынках.

Стратегия сокращения оправдана в случаях, когда необходима реструктуризация после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности в периоды спада.

Выделяют четыре типа стратегий сокращения: стратегию ликвидации; быстрого успеха; сокращения расходов и стратегию сокращения.

Следует отметить, что организация может одновременно

применять несколько стратегий. Причем они могут реализовываться как параллельно, так и последовательно.

Процесс стратегического планирования включает следующие этапы:

- оценку текущей стратегии;
- анализ портфеля продукции;
- выбор стратегии;
- оценку выбранной стратегии;
- разработку стратегического плана;
- разработку системы бизнес-планов.

Рассмотрим эти этапы.

1. *Оценка текущей стратегии.* Она должна дать представление о том, в каком состоянии находится организация, какие стратегии она реализует и насколько они эффективны.

2. *Анализ портфеля продукции.* Он дает наглядное представление о том, как отдельные части бизнеса связаны между собой. Анализ продукции дополняет и детализирует сведения, полученные при оценке текущей стратегии.

3. *Выбор стратегии.* Он осуществляется на основе трех составляющих: ключевых факторов успеха, характеризующих стратегию; результатов анализа портфеля продукции; альтернативных вариантов стратегии. Среди ключевых факторов, характеризующих успех применяемой стратегии, можно выделить: преимущества организации и вида экономической деятельности, в которой оно осуществляет свою деятельность; цели организации интересы и отношение к стратегии собственника и высшего руководства; финансовые ресурсы; квалификацию менеджерского персонала; обязательства организации; степень зависимости предприятия от внешней среды; фактор времени и т.д.

4. *Оценка выбранной стратегии.* Она осуществляется в виде анализа того, как учтены решающие факторы при ее формировании. Анализ позволяет определить, приведет ли выбранная стратегия к достижению организацией своих целей.

5. *Разработка стратегического плана.* Принятая стратегия служит основой для составления стратегического плана организации. В зависимости от комбинаций выбранных стратегий стратегический план может быть наступательным или оборонительным. Наступательный план предполагает деловое развитие организации. Он создается крупными организациями, обладающими высоким потенциалом, и предполагает освоение новой продукции, выход на новые рынки, значительные инвестиции в расширение хозяйственной деятельности и т. д. Оборонительный план нацелен на удержание достигнутых на рынке позиций и содержит меры, предупреждающие негативные последствия

рынка и банкротство организации.

Стратегический план может включать следующие разделы: корпоративная миссия; продукция (услуги); конкуренция; рынки; ресурсы; деловой «портфель»; инновации, инвестиции.

6. *Разработка системы бизнес-планов.* Бизнес-план является составной частью стратегического плана. На практике часто бизнес-план заменяет собой стратегический план. Различия между стратегическим и бизнес-планированием состоят в следующем. Во-первых, в отличие от стратегического плана, бизнес-план содержит не весь комплекс общих целей организации, а только некоторые из них, реализация которых требует определенного объема инвестиций. Во-вторых, в отличие от стратегических планов, бизнес-планы имеют четко очерченные временные границы, обусловленные сроками реализации планируемого мероприятия.

14.4 Тактическое планирование

Тактическое планирование занимает промежуточное положение между долгосрочным (стратегическим) и краткосрочным (оперативно-календарным). Стратегическое планирование рассчитано на длительный период (10–15 лет). Однако во многих организациях стратегия основана на среднесрочном планировании. Поэтому стратегический план, как правило, охватывает период не более 5 лет, тактический – 1–2 года, оперативный – менее 1 года. Составить тактический план на период более двух лет не представляется возможным, поскольку происходят частые изменения во внешней и внутренней среде организации.

Тактическое планирование является средством реализации стратегических планов. Если основная цель стратегического плана заключается в том, чтобы определить то, чего хочет добиться организация в перспективе, тактическое планирование должно ответить на вопрос, как организация может достичь такого состояния. Кроме того, они различаются целями и средствами их достижения.

В тактическом плане должны быть приняты решения:

- по составу, содержанию, срокам проведения и ресурсному обеспечению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- созданию или перепрофилированию производственных мощностей;
- подготовке кадров;
- объемам продаж продукции;
- уровню и структуре издержек;
- материально-техническому обеспечению производства;
- источникам финансирования и т. д.

Тактический план представляет собой развернутую программу всей производственной, хозяйственной и социальной деятельности коллектива предприятия, направленную на выполнение заданий стратегического плана при наиболее полном и рациональном использовании материальных, трудовых, финансовых и природных ресурсов. Особое внимание в тактическом плане должно уделяться показателям эффективности и качества работы: росту производительности труда; снижению себестоимости продукции; экономии материальных ресурсов; повышению качества и конкурентоспособности продукции; повышению в целом эффективности производства; соблюдению договорных и бюджетных обязательств.

Тактический план имеет многофункциональное назначение. В целом он выполняет три основные функции, частично перекрывающие друг друга: **прогнозирования, координации и контроля.**

Чтобы тактический план выполнял возложенные на него функции, он должен удовлетворять нижеприведенным требованиям.

1. *Гибкость плана.* Несмотря на то, что тактический план носит директивный характер, он не должен сковывать инициативу людей, работающих по этому плану. Существует несколько методов, направленных на повышение гибкости планирования, которые не только позволяют отклоняться от плановых показателей, но даже поощряют такие отклонения, когда это выгодно организации:

- *первый метод* – это дополнение тактического плана системой различных бюджетов;

- *второй метод* – разработка нескольких вариантов плана;

- *третий метод* заключается в гибком подходе к оценке результатов;

- *четвертый метод* основывается на сочетании эффективного планирования с созданием заинтересованности у исполнителей плана сознательно идти на отклонение от него, когда это выгодно организации;

- *пятый метод* – это метод переменных расходов плана.

2. *Полнота планирования.* Данное требование предполагает при принятии плановых решений учет всех факторов, влияющих на эффективность и реализуемость заданий тактического плана. При этом исходят из необходимости учета целевых установок стратегического плана и прогнозируемых условий, в которых будет происходить реализация тактического плана.

3. *Поддержка со стороны высшего руководства.*

4. *Комплексность планирования.* Тактические планы должны составлять часть эффективной системы внутрифирменного планирования, быть интегрированы со стратегическими и оперативно-

календарными планами.

5. *Ответственность за разработку и выполнение планов.* На средних и крупных организациях обычно создаются автоматизированные системы плановых решений (АСПР), на мелких – справочники, содержащие детальные инструкции по работе с планами. В этих организациях плановик ставится в такие условия, когда принимать непроработанные решения сложно и опасно.

6. *Приоритет текущих решений над планом.* План не должен довлеть над решениями. Он составляется для того, чтобы направлять действия работников, служить инструментом достижения целей организации.

7. *Точность, ясность, лаконичность формулировки плана.* План должен быть сформулирован так, чтобы не допускать разночтений. Это помогает лучше усвоить требования плана и является залогом его успешной реализации. Выполнению данного требования способствуют следующие условия. Во-первых, необходимо до предела ограничить использование бухгалтерской терминологии. Во-вторых, лучшие результаты достигаются тогда, когда план содержит нормативы, на основании которых измеряются фактические результаты работы. Здесь выдвигаются два условия:

- норматив должен быть количественно определен и представлять собой базу, на которой основываются текущие решения;
- управляющий должен нести ответственность только за достижение тех нормативов, которые регламентируют деятельность возглавляемого им подразделения организации.

8. *Участие исполнителей в разработке плана.* Исполнители должны понимать цели и ограничения, сформулированные в плане.

Состав разделов и показателей тактического плана зависит от специфики организации, сложившихся на нем методов управления, традиций, управленческой культуры, состояния экономики, рыночной конъюнктуры и т. д.

В расширенном варианте тактический план содержит следующие разделы:

- экономическая эффективность производства;
- нормы и нормативы;
- производство и реализация продукции;
- материально-техническое обеспечение производства;
- персонал и оплата труда;
- издержки производства, прибыль и рентабельность;
- инновации (техническое и организационное развитие организации);
- инвестиции и капитальное строительство;
- охрана природы и рациональное использование природных

ресурсов;

- социальное развитие коллектива;
- фонды специального назначения;
- финансовый план.

Рассмотрим содержание тактического плана.

1. *Экономическая эффективность производства.* В данном разделе плана увеличение эффективности предусматривается за счет рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов на основе внедрения достижений научно-технологического прогресса, повышения технического уровня производства, совершенствования управления, улучшения организации труда, производства, стимулирования труда, укрепления трудовой дисциплины, улучшения структуры и повышения качества продукции.

2. *Нормы и нормативы.* Разработка тактического плана должна осуществляться на основе прогрессивных, технически и экономически обоснованных норм и нормативов расхода сырья, материалов, топлива, тепловой и электрической энергии, норм затрат живого труда, нормативов использования средств труда и организации производственных процессов. Разрабатываемые в данном разделе плана нормы и нормативы систематизируются по видам, изделиям и направлениям в соответствии с требованиями автоматизированной системы обработки данных.

С помощью норм и нормативов регламентируются связи между структурными подразделениями организации, устанавливаются научно обоснованные пропорции в производстве и распределении производимой продукции и получаемого дохода, осуществляется контроль за уровнем затрат на производство и сбыт продукции.

3. *План производства и реализации продукции.* Основными задачами данного раздела тактического плана являются определение оптимального объема продукции (услуг), который может быть произведен и реализован организацией в планируемом периоде, изыскание возможностей наиболее полного удовлетворения спроса на продукцию, эффективное использование производственных мощностей, основных фондов и других материальных и трудовых затрат. В плане учитываются:

- производство и реализация продукции в натуральном и стоимостном выражении;
- изменение остатков готовой нереализованной продукции;
- баланс производственных мощностей и их использование.

4. *План материально-технического обеспечения производства.* В этом разделе плана устанавливается потребность организации в

материальных ресурсах, необходимая для выполнения производственной программы, мероприятий, предусмотренных планом технического развития и организации производства, и т. д. Потребность в материально-технических ресурсах определяется с учетом особенностей предприятий в разрезе применяемых материалов: сырье и материалы; топливо и энергия; оборудование.

5. *План по персоналу и оплате труда.* Данный раздел плана устанавливает потребность в персонале и средствах на оплату его труда. В процессе его разработки необходимо обеспечить: оптимальную численность работающих и соотношение отдельных категорий персонала; опережающие темпы роста производительности труда над темпами роста заработной платы; эффективное использование персонала; повышение квалификации и переподготовку работников организации.

В процессе составления плана по труду и персоналу определяются: общая численность и структура персонала; дополнительная потребность в персонале; источники обеспечения дополнительной потребности; высвобождение персонала; общий размер фонда оплаты труда; структура фонда оплаты труда.

6. *План по издержкам производства, прибыли и рентабельности.* Данные плана по издержкам, прибыли и рентабельности используются при составлении финансового плана. Поэтому важно правильно отразить в плане по издержкам нормируемые государством расходы (амортизационные отчисления, командировочные и представительские расходы, затраты на форменную одежду и т. д.) и полноту отнесения на себестоимость республиканских и местных налогов и сборов, отчислений во внебюджетные фонды. Необходимо установить рациональную структуру себестоимости, соотношение между постоянными и переменными расходами, обосновать прогнозируемый уровень затрат, полноту учета резервов.

7. *План инноваций (технического и организационного развития предприятия).* Он составляется на основе заданий стратегического плана, содержит перечень и характеристику нововведений, планируемых к внедрению в организации.

8. *План инвестиций и капитального строительства.* Он содержит обоснование потребности организации в инвестициях (в том числе капитальных вложениях) в разрезе направлений их использования, а также эффект, получаемый от реализации инвестиций (капитальных вложений).

План инвестиций и капитального строительства составляется по следующим показателям:

– прирост производственных мощностей за счет мероприятий по техническому перевооружению;

- прирост производственных мощностей за счет реконструкции;
- ввод в действие производственных мощностей за счет расширения действующих и строительства новых объектов;
- ввод в действие основных производственных и непроизводственных фондов (включая объекты охраны природы);
- объем капитальных вложений и строительно-монтажных работ;
- объем незавершенного строительства;
- прочие направления (объекты) инвестиций.

9. *План по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов.* Для предотвращения загрязнения окружающей среды, а также рационального использования природных ресурсов в тактическом плане предусматриваются мероприятия по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов. В данном разделе плана обосновывается перечень важнейших природоохранных мероприятий с указанием технико-экономических параметров.

План по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов должен быть увязан с «Планом инноваций» и «Планом инвестиций и капитального строительства».

10. *План социального развития коллектива.* В этом плане предусматриваются мероприятия по решению наиболее актуальных для данного коллектива и региона задач социального развития, улучшения условий труда, отдыха и быта, совершенствования отношений в коллективе, развития благоприятного морально-психологического климата.

План социального развития коллектива охватывает следующие направления:

- изменение социально-демографической структуры трудового коллектива;
- улучшение условий и охраны труда, укрепление здоровья работников;
- улучшение социально-культурных и жилищно-бытовых условий работающих;
- совершенствование стиля и методов руководства коллективом.

11. *План по фондам специального назначения.* В соответствии с действующим законодательством, в организации могут создаваться различные целевые фонды специального назначения: фонд накопления; фонд потребления; дивидендный фонд; финансовый резерв. Источниками формирования таких фондов являются чистая прибыль, остающаяся в распоряжении организации, амортизационные отчисления.

В данном разделе тактического плана устанавливаются размеры и направления использования средств указанных фондов. В состав плана

по фондам специального назначения входят сметы использования фондов на планируемый год. План по фондам специального назначения связан с финансовым планом.

12. *Финансовый план.* Финансовый план предприятия составляется в виде баланса доходов и расходов, расчетных форм для определения статей баланса. Поэтому он тесно связан со всеми разделами тактического плана. Составляется финансовый план на основе стратегического, планов производства и реализации продукции, инноваций, экономической эффективности, материально-технического обеспечения, издержек, инвестиций, социального развития, фондов специального назначения и других разделов тактического плана.

14.5 Бизнес-планирование

Бизнес-план – это документ, отражающий в концентрированной форме ключевые показатели деятельности организации в будущем, в нем анализируются все проблемы, с которыми можно столкнуться, а также определяются способы решения этих проблем.

Назначение бизнес-плана – помочь предпринимателям оценить свои возможности, выявить емкость и перспективы будущего рынка, оценить необходимые затраты и соизмерить их с теми ценами, по которым можно будет реализовать продукцию или услуги (для определения потенциальной прибыльности задуманного дела), убедить возможного инвестора в привлекательности выбранной деятельности, обнаружить возможные трудности в первые годы работы организации, рассчитать по оценочным показателям прибыльность или убыточность данной деятельности, установить возможные контакты с контрагентами и т. д.

Бизнес-планирование основывается на принципах, характерных для всех видов планирования (*единства, участия, непрерывности, гибкости, точности*), а также на принципах *итеративности* (бизнес-планирование должно носить творческий характер и предусматривать неоднократную проработку уже составленных разделов бизнес-плана) и *многовариантности* (возможность выбора наилучшего из альтернативных вариантов достижения поставленных целей).

Разработка бизнес-плана направлена на реализацию целей предприятия, которые определяют вид бизнес-плана (бизнес-план по реализации отдельных мероприятий, бизнес-план развития действующей организации, инвестиционный бизнес-план, план финансового оздоровления организации, бизнес-план вновь создаваемой организации др.). Следует отметить, что в организации иногда могут разрабатываться несколько видов бизнес-планов. Разработка бизнес-плана включает взаимоувязанные между собой

этапы, выстроенные в определенной логической последовательности.

На *первом этапе* разработки бизнес-плана определяются цели его подготовки на основании перечня тех проблем, которые призван решить бизнес-план конкретной организации. В настоящее время такими целями могут быть: достижение безубыточности его деятельности; ввод в действие нового магазина, цеха; выпуск нового вида продукции; внедрение мероприятий по совершенствованию маркетинга и менеджмента.

Второй этап разработки бизнес-плана включает анализ, оценку и прогнозирование собственных возможностей организации, т.е. анализ текущих и прогнозных результатов функционирования самой организации; анализ и прогнозирование обеспеченности его деятельности материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами; анализ и прогнозирование текущих результатов деятельности основных конкурентов; анализ и прогнозирование рынков сбыта; анализ и прогнозирование возможных видов риска.

Таким образом, первый и второй этапы определяют содержание подготовительной экономической работы по составлению бизнес-плана.

Следующие этапы разработки бизнес-плана деятельности организации представляют собой непосредственное его составление (формирование).

Третий этап включает характеристику планируемой организацией продукции, работ, услуг, производимых им. Целью этого этапа является оценка сильных и слабых сторон деятельности в сферах менеджмента, производства, маркетинга, финансов, кадровой политики как самой организации, так и его основных конкурентов.

Четвертый этап состоит в исследовании рынков сбыта. Целью этого этапа является оценка рынков сбыта, уровня конкуренции, конкурентоспособности производимых товаров, работ, услуг. В результате проведенных на данном этапе исследований должно быть сформулировано обобщенное представление о рынках и конкурентах.

Пятый этап предполагает разработку плана производства, который включает прогноз объемов производства (реализации) продукции (товаров), работ, услуг с учетом заданий программы социального и экономического развития организации и результатов анализа и прогнозирования его собственных возможностей, определение потребности в основных фондах, исходном сырье, оборудовании, персонале по категориям работников, затратах на оплату труда, определение полной себестоимости производимой продукции.

Шестой этап включает разработку ценовой политики организации, а также системы формирования спроса и стимулирования сбыта. Целью данного этапа является разработка

маркетинговой стратегии организации.

Седьмой этап предполагает выбор типа организационной структуры и оценку ее эффективности.

Восьмой этап предусматривает описание возможных типов рисков, расчет уровней рисков и разработку мероприятий по их снижению и предупреждению.

Девятый этап состоит в разработке финансового плана организации, целью которого является оценка эффективности планируемой деятельности организации. Данный этап включает: прогноз доходов и расходов; сметы фондов; прогнозный баланс денежных средств; прогнозный баланс активов и пассивов; прогноз ключевых финансовых показателей.

Десятым, завершающим этапом разработки бизнес-плана, является составление резюме, которое представляет собой, по сути, краткое изложение бизнес-плана деятельности организации.

Бизнес-планы могут оформляться в виде текстового, табличного и графического материала. В состав бизнес-плана входят: титульный лист, содержание, текст основных разделов, приложения. На титульном листе указываются названия инвестиционного проекта, предприятия – инициатора проекта, организации – разработчика бизнес-плана, утверждающие подписи руководителя организации и руководителя организации-разработчика, заверенные печатью, требования конфиденциальности документа. В содержании приводятся названия основных разделов и подразделов бизнес-плана, его приложений, а также даются ссылки на страницы.

Бизнес-план должен давать полное представление обо всех аспектах проекта и состоять из следующих основных разделов: резюме; характеристика организации и стратегия ее развития; описание продукции (услуги); анализ рынков сбыта, стратегия маркетинга; производственный план; организационный план; план реализации проекта; инвестиционный план; прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности; показатели эффективности проекта; юридический план; информация о разработчиках бизнес-плана.

Резюме отражает основную идею проекта и обобщает основные выводы и результаты по разделам бизнес-плана. Его задача заключается в том, чтобы в сжатой доступной форме изложить суть бизнес-плана. Целесообразно привести информацию о технической новизне проекта, его социальной значимости. Объем резюме – 4–7 страниц.

В разделе «*Характеристика организации и стратегия ее развития*» даются описание вида экономической деятельности и характеристика организации, указываются его роль и место в национальной экономике в целом, отражаются история развития организации, слабые и сильные стороны производственно-

хозяйственной деятельности, приводится характеристика имеющихся производственных ресурсов, выпускаемой продукции и другого, формулируются цели и задачи проекта, обосновываются мероприятия по их достижению, источники финансирования.

В разделе «*Описание продукции (услуги)*» содержится информация о продукции, которую будет производить организация (область применения, основные характеристики, соответствие стандартам качества и т. д.).

В разделе «*Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга*» излагаются ключевые моменты обоснования объемов продаж продукции, базирующегося на анализе рынков сбыта и выработке стратегии маркетинга. Дается общая характеристика выбранных рынков и динамика их развития, приводятся основные требования потребителей к продукции, оценивается технологическое и финансовое состояние конкурирующих организаций. Отражается стратегия сбыта, обосновываются цены, политика по послепродажному обслуживанию, затраты на маркетинг и рекламу и т. д.

Раздел «*Производственный план*» предусматривает расчет программы производства и реализации продукции, необходимых производственных мощностей, издержек производства и реализации продукции, определение источников материально-технического обеспечения. Приводится экологическая оценка проекта (анализ воздействия производства на окружающую среду, объемы отходов, предполагаемые места их переработки и т. д.).

В разделе «*Организационный план*» в соответствии с основными этапами реализации проекта дается комплексное обоснование организационных мер и мероприятий. Центральное место отводится обоснованию организационно-штатной структуры организации и выбору рациональной системы управления производством, персоналом, снабжением, сбытом и организацией в целом.

Раздел «*План реализации проекта*» представляет собой календарный график реализации проекта, в котором согласуются по времени предусмотренные мероприятия – от принятия инвестиционного решения и подготовительных работ до промышленного производства и погашения задолженности перед заемщиками.

В разделе «*Инвестиционный план*» дается расчет инвестиционных издержек, определяемых как сумма основного капитала, указываются источники финансирования проекта (собственные, заемные, прямые инвестиции и др.). В случаях, если проект требует дополнительной государственной поддержки, указываются запрашиваемые меры государственной поддержки для реализации проекта. Приводится расчет и график погашения долговых обязательств.

В разделе «Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности» рассчитываются чистая прибыль от реализации проекта, поток денежных средств, составляется проектно-балансовая ведомость, учитывающая стоимость основных фондов и текущих активов, собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных обязательств.

В разделе «Показатели эффективности проекта» приводится расчет основных оценочных показателей: чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности, срока окупаемости и т. д. Для расчета этих показателей применяется коэффициент дисконтирования, который используется для приведения будущих потоков и оттоков денежных средств к начальному периоду времени. Цель данного раздела – оценка эффективности проекта и наиболее вероятных рисков, которые могут возникнуть в ходе его реализации. Дается классификация и оценка рисков по месту их возникновения, а также намечаются меры по их снижению или предотвращению.

В разделе «Юридический план» описывается организационно-правовая форма будущей организации, уточняются основные юридические аспекты будущей деятельности организации, особенности внешнеэкономической деятельности.

В разделе «Информация о разработчиках бизнес-плана» даются общее описание и характеристика привлеченных к разработке бизнес-плана организаций. Приводятся следующие данные по созданию, функционированию и развитию организаций, участвующих в разработке бизнес-плана: история и год создания; основные виды деятельности; опыт работы в данной сфере услуг; перечень наиболее значимых инвестиционных проектов, по которым организация разрабатывала бизнес-планы; перечень основных видов деятельности, по которым оказаны услуги (выполнены расчеты) в рамках данного проекта.

По мере реализации проекта финансово-экономическая часть бизнес-плана должна пересчитываться при изменении экономической ситуации (инфляции, рынков сбыта готовой продукции, налогового законодательства и т. д.) с целью всестороннего анализа экономических и финансовых показателей, а также выработки и принятия мер, направленных на обеспечение эффективности реализуемого проекта, конкурентоспособности производимых товаров, работ, услуг. В результате проведенных на данном этапе исследований должно быть сформулировано обобщенное представление о рынках и конкурентах.

15 ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

15.1 Понятие и значение производственной программы организации

15.2 Структура и показатели производственной программы организации

15.3 Производственная мощность организации

15.4 Формирование производственной программы организации

15.1 Понятие и назначение производственной программы организации

Производственная программа определяет необходимый объем производства продукции в плановом периоде, соответствующий по номенклатуре, ассортименту и качеству требованиям плана продаж. Она обуславливает задания по вводу в действие новых производственных мощностей, потребность в материально-сырьевых ресурсах, численности персонала, транспорте.

Основой для разработки производственной программы служит план продаж. Цель планирования продаж состоит в том, чтобы своевременно предложить покупателям такую номенклатуру товаров и услуг, которая бы соответствовала в целом профилю производственно-хозяйственной деятельности организации и возможно полнее удовлетворяла их потребности. Планирование продаж заключается в определении характера новых товаров, соотношения объема выпуска старых и новых изделий, уровня цен и конкурентоспособности продукции, гарантий, качества сервиса и других параметров продукции. Решением указанных задач в организации занимается отдел маркетинга совместно с другими службами. Основная функция маркетинга заключается в координации НИОКР, комплексном исследовании рынка, формировании рынка и стимулировании сбыта для достижения основной цели – завоевания возможно большей доли рынка, обеспечивающей прибыльную работу организации.

Основу производственной программы составляют стратегический план и портфель заказов организации. На базе стратегического плана разрабатывается план инноваций, определяющий производственную мощность организации и новые виды продукции, а на базе портфеля заказов и плана инноваций – производственная программа. Задания производственной программы определяют показатели остальных разделов плана организации: плана по издержкам, прибыли и рентабельности, плана по персоналу, плана материально-технического обеспечения.

Портфель заказов должен включать следующие группы товаров:

- основную, включающую товары, находящиеся в стадии роста и приносящие основную долю прибыли;
- поддерживающую, состоящую из товаров, стабилизирующих доходы от продаж и находящихся в стадии зрелости;
- стратегическую, включающую товары, призванные стимулировать продажи основных товарных групп и находящиеся в стадии роста и зрелости;
- тактическую, охватывающую товары, призванные стимулировать продажи основных товарных групп и находящиеся в стадии роста и зрелости;
- снимаемую с продажи и включающую товары, находящиеся в стадии насыщения и спада.

Производственная программа разрабатывается во всех организациях, выпускающих продукцию для реализации потребителям или выполняющих отдельные виды работ и услуг. Производственная программа включает расчеты объема производства продукции (работ, услуг) и его обоснование производственными мощностями, материальными и трудовыми ресурсами.

Содержание производственной программы зависит от различных факторов. В зависимости от сферы производства различают продукцию материального производства (промышленную, сельскохозяйственную, строительную и др.) и услуги сферы нематериального производства (транспортировку, торговлю, обучение, лечение и т. д.). В каждой сфере производства выделяют группы и подгруппы выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Так, в промышленности есть автомобилестроение, ткацкое и швейное производство, обувное. Услуги также классифицируются по группам и подгруппам. Например, транспортные услуги подразделяются на железнодорожные, морские, воздушные, автомобильные и другие перевозки.

Различные виды производственных товаров и оказываемых услуг называются *номенклатурой* производственной программы. *Ассортимент* продукции (услуг) – развернутый, детализированный перечень отдельных позиций номенклатуры по типам, сортам, размерам и иным признакам.

Организации промышленности формируют производственную программу на основе: государственного заказа; заказов потребителей; выявленного в процессе изучения рынка потребительского спроса.

Государственный заказ доводится организациям, производящим продукцию, имеющую важное значение для национальной экономики. Система государственных заказов распространена во всех странах с развитой рыночной экономикой и не противоречит ее принципам. Более того, получение государственного заказа является

престижным для организаций и производится, как правило, на конкурсной основе. Государственный заказ предоставляется тем организациям, которые обеспечивают более эффективное его выполнение. В Республике Беларусь задания государственного заказа подлежат обязательному включению в производственную программу. В отношении организаций, необоснованно уклоняющихся от выполнения государственного заказа, органами государственного управления могут быть приняты штрафные санкции.

При разработке производственной программы организации применяются натуральные, трудовые и стоимостные методы измерения. Они позволяют вести планирование, учет и контроль себестоимости, объемов продаж, номенклатуры, ассортимента, трудоемкости выпускаемой продукции.

Натуральные измерители (штуки, тонны, метры и др.) характеризуют производственную специализацию организации и долю на рынке. В расчете на единицу продукции устанавливаются технологические нормы расхода сырья, энергии, рабочего времени, рассчитывается себестоимость изделия (услуги). Без натуральных измерителей невозможно определить потребность в производственной мощности и ее использование. Натуральные измерители наиболее полно и правильно характеризуют рост производительности труда, но применимы только для продукции однородного назначения.

Трудовые измерители – часы и минуты рабочего времени – применяются во внутрипроизводственном планировании для оценки трудоемкости единицы продукции и производственной программы. Наиболее распространенный показатель – трудоемкость или нормированные затраты рабочего времени на изготовление продукции, выполнение услуги, рассчитываемые в нормо-часах. Если работа не подлежит нормированию по различным причинам, то показатель трудоемкости определяется в человеко-часах. Кроме того, для измерения работы оборудования используются станко-часы.

Показатели трудоемкости производственной программы (нормо-часы, человеко-часы, станко-часы) на первый взгляд вполне приемлемы для измерения объема производства. Однако в связи со снижением трудоемкости продукции человеко-часы не сопоставимы в динамике, поэтому трудовые измерители используются часто во вспомогательных расчетах. Трудоемкость производственной программы, измеряемая в нормо-часах, представляет собой объем производства, который должен выполнить коллектив цеха организации.

Стоимостные измерители производственной программы используются одновременно с натуральными и трудовыми. Они отражают объем произведенной продукции (услуг). Единица измерения – национальная валюта. Кроме того, для характеристики

экспорта может применяться валюта других стран, например доллар США или евро.

В денежном выражении рассчитываются такие показатели, как объем продаж (реализованная продукция), произведенная продукция, чистая и условно чистая продукция, валовой и внутрипроизводственный обороты, нормативная стоимость обработки.

Обобщающим показателем производственной программы организации является объем продаж или реализованная продукция. Первый термин применяется в мировой практике, второй — в отечественной. Объем продаж более объективно отражает результат деятельности организации как выпускающего товары, так и производящего услуги. Показатель реализованной продукции в соответствии с логикой должен применяться только для организаций сферы материального производства, выпускающих продукцию. В условиях рыночной экономики большинство организаций создают продукцию и выполняют услуги, поэтому показатель объема продаж применим для всех организаций.

15.2 Структура и показатели производственной программы организации

Производственная программа состоит из двух разделов: плана производства продукции в натуральном (условно-натуральном) выражении; плана производства в стоимостном выражении.

План производства продукции в натуральном выражении содержит показатели выпуска продукции определенной номенклатуры, ассортимента и качества изделий в физических единицах. Для измерения объемов производства в натуральном выражении используются такие показатели, как штуки изделий, тонны, квадратные, погонные и кубические метры. В отдельных организациях применяются двойные измерители. Например, производство тканей может планироваться в погонных и квадратных метрах; бумаги — в тоннах и квадратных метрах; труб — в тоннах и погонных метрах. Применение двойных измерителей позволяет в плане более полно охарактеризовать физический объем производства и потребительские свойства продукции.

При планировании одинаковых по назначению видов продукции, но имеющих разные потребительские свойства, применяются условно-натуральные единицы измерения. Так, планирование добычи различных по калорийности видов топлива производится в тоннах условного топлива, когда за одну тонну принимается масса, эквивалентная 7000 килокалорий. Производство стеновых материалов планируется в

миллионах штук условного кирпича, производство консервов — в условных банках. В организациях, изготовляющих один вид продукции, но при этом различающейся мощностью, габаритами или трудоемкостью, также используются условные и условно-натуральные измерители. Так, на турбиностроительных заводах продукция измеряется в киловаттах мощности турбин; производство паровых котлов — в штуках, тысячах тонн пара в час и квадратных метрах поверхности нагрева; выпуск шин определяется в штуках и километрах их пробега; грузовых автомобилей — в штуках и грузоподъемности.

Планирование производства продукции в натуральном выражении дает возможность согласовать выпуск конкретных видов продукции с потребностями рынка, производственными мощностями организации, потребностью в ресурсах, необходимых для ее производства. Однако натуральные измерители не позволяют определить общий объем и структуру производства на многопрофильных диверсифицированных организациях, рассчитать издержки, доход и прибыль организации от реализации продукции. Это требует разработки плана производства продукции в стоимостном выражении.

План производства продукции в стоимостном выражении содержит следующие показатели: реализованная продукция (РП) (валовой доход); произведенная продукция. Основным стоимостным показателем этого раздела плана является *реализованная продукция (валовой доход)*. Реализованной считается продукция, оплаченная покупателем или сбытовой организацией. Ее объем исчисляется как стоимость предназначенных к доставке по плану и подлежащих оплате заказчиком готовых изделий и полуфабрикатов собственного производства, запасных частей всех видов и назначений, товаров народного потребления, выполняемых работ и оказываемых услуг, реализуемых в соответствии с хозяйственными договорами с потребителями продукции или через собственную сбытовую сеть.

Плановый объем реализованной продукции в стоимостном выражении рассчитывается по формуле

$$P_{пл} = \sum(OP_i \pm \Delta OGP_{иск} \pm \Delta OGP_{i0}), \quad (15.1)$$

где OP_i — объем произведенной продукции в оптовых ценах организации, руб.; $\Delta OGP_{иск}$ — изменение остатков готовой продукции i -ого вида на складе организации на начало и конец планируемого периода, руб.; ΔOGP_{i0} — изменение остатков готовой продукции i -ого вида, отгруженной, но не оплаченной, руб.

Реализованная продукция характеризует валовой доход организации в плановом периоде. Он определяется как произведение цены на количество проданных единиц изделий (услуг).

$$ВД_{пл} = РП = \sum ВД_i, \quad (15.2)$$

$$ВД_i = Ц_i \times ОП_{iпл}, \quad (15.3)$$

где $ВД_i$ - валовой доход организации от реализации i -ого вида продукции, руб.; $Ц_i$ - цена единицы i -ого вида продукции (оптовая, договорная), руб.; $ОП_{iпл}$ - планируемый объем продаж i -го вида продукции, ед.

Кроме валового дохода, в плане может предусматриваться средний доход. Это размер денежных средств, получаемых организацией от продажи одной единицы продукции или услуги. В условиях, когда в планируемом периоде предусматривается изменение отпускных цен, средний доход представляет собой не что иное, как среднюю цену.

Произведенная продукция включает стоимость: запланированных к выпуску готовых изделий (принятых отделом технического контроля, укомплектованных и сданных на склад готовой продукции предприятия); полуфабрикатов, комплектующих деталей и сборочных единиц, предназначенных для реализации на сторону по кооперированным поставкам; капитального ремонта, выполненного собственными силами, а также изделий и запасных частей, изготовленных для капитального ремонта, капитального строительства и собственных непромышленных хозяйств организации; инструментов и приспособлений для собственного производства. Выражается она в оптовых ценах организации и в сопоставимых ценах. Первые используются для увязки плана производства с финансовым планом; вторые - для определения темпов, динамики и изменения структуры производства.

Плановый объем произведенной продукции определяется по формуле:

$$ОП_{пл} = \sum (ПВ_i \times Ц_i) + \sum У_i, \quad (15.4)$$

где $ПВ_i$ - план выпуска i -ого вида продукции в натуральном выражении, ед.; $Ц_i$ - действующая оптовая цена i -ого вида продукции, руб.; $У_i$ - объем услуг i -ого вида промышленного характера, руб.

Произведенная продукция характеризует объем произведенной готовой продукции и используется для расчета затрат на производство, финансовых результатов, рентабельности и других показателей эффективности производства.

Чистая продукция характеризует вновь созданную в организации стоимость. В нее не входят издержки организации на приобретение сырья, материалов, топлива, энергии, а также амортизационные отчисления, включаемые в себестоимость продукции.

В состав чистой продукции включаются расходы на оплату труда с начислениями на заработную плату и прибыль организации.

Плановый объем чистой продукции рассчитывается по формулам:

$$\text{ЧП} = \text{РП} - \text{МЗ} - \text{А}, \quad (15.5)$$

$$\text{ЧП} = \text{ЗП} + \text{П}, \quad (15.6)$$

где МЗ – материальные затраты, включаемые в себестоимость продукции, руб.; А – амортизационные отчисления, руб.; ЗП – заработная плата, руб.; П – прибыль от реализации продукции, руб.

Условно чистая продукция, в отличие от чистой, включает амортизацию и рассчитывается по формулам:

$$\text{УЧП} = \text{П} + \text{МЗ}, \quad (15.7)$$

$$\text{УЧП} = \text{ЗП} + \text{А} + \text{П}, \quad (15.8)$$

Показатели чистой и условно чистой продукции служат для анализа структуры производственной программы, планирования фонда оплаты труда.

15.3 Производственная мощность организации

Производственная мощность является исходным пунктом планирования производственной программы организации. Она отражает потенциальные возможности объединений, организаций, цехов по выпуску продукции. Определение размера производственной мощности занимает ведущее место в выявлении и оценке резервов производства.

Под **производственной мощностью организации** понимается максимально возможный выпуск продукции в номенклатуре и ассортименте, предусмотренном планом продаж, при полном использовании производственного оборудования и площадей, с учетом прогрессивной технологии, передовой организации труда и производства.

Понятия «производственная мощность» и «производственная программа» в плановых расчетах не идентичны. Если первое показывает способность организации в определенных условиях выпускать максимальное количество продукции в натуральном выражении в определенный промежуток времени, то второе характеризует степень использования мощности в плановом периоде.

При планировании мощность организации выражается в натуральных (условно-натуральных) единицах. Например, мощность тракторного завода измеряется в штуках тракторов, текстильной фабрики – в квадратных метрах ткани, консервного комбината – в тысячах штук условных банок.

Планирование производственной мощности основано на учете факторов, от которых зависит ее размер. При расчете мощности принимаются во внимание следующие факторы: структура и размер основных средств основного вида деятельности; качественный состав оборудования, уровень физического и морального износов; передовые технические нормы производительности оборудования, использования площадей, трудоемкости изделий, выход продукции из сырья; прогрессивность применяемых технологических процессов; степень специализации; режим работы предприятия; уровень организации производства и труда; фонд времени работы оборудования; качество сырья и ритмичность поставок.

Производственная мощность – величина непостоянная. Выбытие мощности происходит по следующим причинам: износ и выход из строя оборудования; увеличение трудоемкости изготовления изделий; изменение номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции; уменьшение фонда времени работы; окончание срока лизинга оборудования. Эти же факторы действуют и в обратном направлении. Планирование производственной мощности заключается в выполнении комплекса плановых расчетов, позволяющих определить входную и выходную мощности, показатели степени использования мощности.

Входная мощность определяется по наличному оборудованию, установленному на начало планового периода. *Выходная мощность* – это мощность на конец планового периода, рассчитываемая на основе входной мощности, выбытия и ввода мощности в течение планового периода. Планирование выпуска продукции осуществляется исходя из *среднегодовой мощности*, рассчитываемой по формуле:

$$ПМ_{ср} = ПМ_{н} + ПМ_{у} \times \frac{n_1}{12} + ПМ_{р} \times \frac{n_2}{12} + ПМ_{у.н} \times \frac{n_3}{12} - ПМ_{в} \times \frac{12-n_4}{12}, \quad (15.9)$$

где $ПМ_{н}$ – производственная мощность на начало планируемого периода (года); $ПМ_{у}$ – увеличение производственной мощности за счет организационных и других мероприятий; n_i – число месяцев работы мощности; $ПМ_{р}$ – прирост мощности за счет технического перевооружения, расширения и реконструкции организации; $ПМ_{у.н}$ – увеличение (+), уменьшение (-) мощности в связи с изменением

номенклатуры и ассортимента продукции, поступлением основных средств от других организаций и передачи другим организациям, включая лизинг; $ПМ_{в}$ – уменьшение мощности за счет ее выбытия вследствие ветхости.

Необходимо различать фактическую и проектную мощности. Их соответствие характеризуется степенью освоения.

Степень освоения проектных мощностей характеризуется следующими показателями: продолжительностью (сроком) освоения; уровнем освоения проектной мощности; коэффициентом (процентом) использования вводимых в действие мощностей; объемом производства продукции в период освоения; достижением проектных уровней себестоимости, производительности труда и рентабельности.

Под периодом (сроком) продолжительности освоения проектной мощности организации или его части (цеха, участка, агрегата) понимается время со дня подписания акта приемки в эксплуатацию до устойчивого выпуска продукции планируемым объектом. Объем производства продукции на объектах, находящихся в стадии освоения проектных мощностей, должен определяться с учетом этого показателя. Причем при планировании этого показателя не должно учитываться время, затраченное на подготовку производства к выпуску новой продукции на вводимом в действие объекте, проведение пусконаладочных работ и комплексного апробирования оборудования.

Уровень освоения – это устойчиво достигнутый на определенную дату процент (коэффициент) освоения проектной мощности. Он рассчитывается как отношение выпуска продукции в определенный период (час, сутки, месяц, год) к соответствующей (часовой, суточной, месячной, годовой) проектной мощности.

Производственная мощность организации определяется по мощности ведущих цехов, участков, поточных линий, станков (агрегатов) с учетом мер по ликвидации узких мест и возможной кооперации производства.

В расчет производственной мощности включается все наличное оборудование, в том числе и бездействующее в связи с неисправностями, ремонтом, модернизацией. Учитывается оборудование, находящееся в монтаже и на складах, предназначенное к вводу в эксплуатацию в планируемом периоде. При расчете мощности не рассматривается оборудование вспомогательных и обслуживающих цехов.

Расчет производственной мощности организации должен проводиться в такой последовательности: агрегаты и группы технологического оборудования – производственные участки – цеха (корпуса, производства) – организации в целом. Для расчета производственной мощности применяются два метода: по производительности оборудования; по трудоемкости изготовления

продукции. В непрерывных производствах мощность агрегатов, участков и цехов рассчитывается, как правило, по производительности оборудования, а в дискретных производствах — по трудоемкости изготовления продукции.

1. *Производственная мощность агрегата* определяется как произведение годового планового фонда времени работы и его производительности в единицу времени:

$$ПМ_a = \Phi_{пл} \times Пр_a, \quad (15.10)$$

где $\Phi_{пл}$ — плановый фонд времени работы агрегата, машино-час; $Пр_a$ — часовая производительность агрегата, час.

При расчете производственной мощности важно правильно рассчитать плановый фонд времени работы агрегата. Различают календарный, режимный или номинальный, и плановый фонды времени.

Календарный фонд времени производственного оборудования служит базой для расчета других видов фонда времени в планировании. Он определяется произведением числа дней в данном календарном периоде на количество часов в сутках:

$$\Phi_k = D_k \times T, \quad (15.11)$$

где D_k — количество календарных дней, дн.; T — количество часов в сутки, час.

Режимный или номинальный фонд времени работы, фонд времени работы машины (агрегата) зависит от числа календарных дней и числа нерабочих дней в году, а также от принятого в организации режима сменности работы в сутки:

$$\Phi_p = (D_k - D_n)t, \quad (15.12)$$

где D_n — число нерабочих дней в год, дн.; t — среднее количество часов работы машины в сутки в рабочие дни по принятому режиму сменности с учетом сокращенной длительности смены с учетом сокращенной длительности смены в предпраздничные дни.

$$\Phi_p = [(D_k - D_n)t_c - D_{с.п} \times t_{с.п.}]k_c, \quad (15.13)$$

где D_n — число выходных и праздничных дней в планируемом периоде, дн.; t_c — продолжительность рабочей смены, час.; $D_{с.п}$ — число предвыходных (предпраздничных) дней с сокращенной продолжительностью рабочей смены, дн.; $t_{с.п.}$ — время, на которое

сокращена продолжительность рабочей смены в предвыходные и предпраздничные дни, час.; k_c – количество смен.

Плановый (эффективный, действительный) фонд времени работы оборудования равен разности между режимным (номинальным) фондом и суммой затрат времени на ремонт, наладку, переналадку этого оборудования в течение планируемого периода.

$$\Phi_{пл} = \Phi_p - t_{п} = \Phi_p \left(1 - \frac{t_p + t_{п}}{100}\right), \quad (15.14)$$

где t_p – затраты времени на ремонт данного оборудования в процентах к режимному фонду, %; $t_{п}$ – затраты времени на ремонт, наладку, переналадку этого оборудования в течении планируемого периода, %.

2. Производственная мощность участка (цеха), оснащенного однотипным оборудованием, определяется умножением нормативной годовой производительности одной машины, агрегата с учетом среднего коэффициента перевыполнения нормы выработки на среднегодовой парк этого вида оборудования:

$$ПМ_y = ПМ_a \times k \times n, \quad (15.15)$$

$$ПМ_y = (\Phi_{пл} \times k \times n) / T_{шт}, \quad (15.16)$$

где $ПМ_a$ – нормативная годовая производительность одного агрегата; k – средний коэффициент перевыполнения нормы выработки; n – количество оборудования; $T_{шт}$ – норма времени на изготовление единицы продукции, час.

Производственная мощность участка (цеха), оснащенного не однотипным, а разнообразным оборудованием, определяется пропускной способностью парка ведущих групп оборудования. К ведущим группам относят оборудование, которое выполняет основной по сложности и трудоемкости объем работ при обработке профилирующей продукции.

Если на оборудовании изготавливаются детали только для одного наименования изделия, то расчеты производственной мощности не вызывают затруднений. Если же на одном и том же оборудовании обрабатываются детали, применяющиеся в нескольких наименованиях изделий, то расчет производственной мощности участка (цеха) производится на основе трудоемкости так называемого наборного комплекта изделий. В него включаются изделия в количественном соотношении, предусмотренном в производственной программе. В этом случае по каждой группе оборудования рассчитывается прогрессивная

норма трудоемкости обработки одного комплекта. Она определяется умножением трудоемкости обработки комплекта деталей изделия на его удельное значение в общем выпуске с последующим суммированием произведения по всем изделиям. Производственная мощность группы оборудования определяется делением фонда времени работы каждой группы на норму трудоемкости одного наборного комплекта.

В условиях индивидуального и мелкосерийного производств, когда в одном цехе на одном и том же оборудовании обрабатываются детали большого количества наименований изделий, расчет производственной мощности выполняется по укрупненной номенклатуре. Укрупнение проводится путем объединения (приведения) отдельных деталей в группы по признакам подобия структуры их трудоемкости. В качестве изделия-представителя выделяется такое, которое имеет наибольшее значение в общем выпуске цеха. Приведение отдельных изделий группы к изделию-представителю производится исходя из соотношения их трудоемкости при помощи коэффициентов приведения.

3. *Производственная мощность организации* определяется по ведущему цеху. Для этого рассчитываются производственные мощности всех цехов и строится диаграмма мощностей организации. К ведущим относятся цеха, участки, агрегаты, в которых выполняются основные наиболее трудоемкие технологические процессы и операции по изготовлению изделий или полуфабрикатов.

Под «узким местом» понимается несоответствие производственной мощности отдельных цехов, участков, агрегатов возможности ведущего оборудования. Наличие «узких мест» на промежуточных стадиях производственного процесса не должно учитываться в расчетах производственной мощности организации.

В расчет производственной мощности организации включается все оборудование, закрепленное за основными производственными цехами, за исключением резервного, опытных участков и специальных участков для обучения рабочих и т. д.

При расчете производственной мощности нужно исходить из имеющегося оборудования и площадей, передовой организации производства, применения полноценного сырья, наиболее совершенных инструментов и приспособлений, режима работы организации.

15.4 Формирование производственной программы организации

Производственная программа организации формируется таким образом, чтобы обеспечить выполнение плана продаж в

конкретном периоде с учетом имеющихся у организации производственных возможностей. Проблема состоит в том, что производственные возможности организации по выпуску продукции могут быть больше или меньше запланированного объема продаж. Фактором производства, который чаще всего определяет возможности организации, является производственная мощность. Если производственная мощность организации больше объема продаж, то имеет место неполное использование (недогрузка) мощности, что в свою очередь приводит к завышенным издержкам на производство продукции. Если же производственная мощность, наоборот, будет меньше объема продаж, то в этом случае объем продаж не может быть выполненным, и необходимо либо увеличивать производственную мощность, либо уменьшать объем продаж. В этой связи производственная программа служит инструментом согласования возможного объема продаж с производственной мощностью предприятия в планируемом периоде.

Производственная программа не только устанавливает объем выпуска конечной продукции, но и является основой для расчета планов производства структурных подразделений организации. При расчете планов производства структурных подразделений (цехов, корпусов, производств, участков, поточных линий) помимо объемов товарной продукции, необходимой для обеспечения плана продаж, учитывается также необходимость изменения межцеховых и внутрицеховых заделов незавершенной производственным процессом продукции. Задания по выпуску конечной продукции финишным цехам, как правило, устанавливаются на уровне производственной программы организации. Что касается заданий промежуточным цехам, участвующим в изготовлении конечной продукции, то они могут быть больше показателей производственной программы, если планируется увеличение межцеховых заделов, или меньше, если предусматривается их уменьшение. Поэтому планирование производственной программы основными подразделениями организации производится обратного хода технологического процесса. Объемы производства по цехам планируются исходя из плановой себестоимости одного изделия или по планово-расчетным внутрипроизводственным ценам. В небольших организациях производственная программа цехов рассчитывается в натуральных или условно-натуральных показателях, в средних и крупных организациях, у которых имеется внутрипроизводственный хозрасчет, – в стоимостных и натуральных показателях.

Производственная программа организации рассчитывается на год с разбивкой заданий по кварталам, а квартальных – по месяцам. В планах структурных подразделений задания производственной программы могут распределяться по более коротким

периодам.

Разработка производственной программы является наиболее сложным процессом, поскольку в нем приходится согласовывать и учитывать огромное число различных факторов.

Рассмотрим содержание основных этапов алгоритма формирования производственной программы.

Анализ выполнения плана производства. Основными задачами анализа выполнения плана в отчетном и предшествующем плановому периодам являются следующие:

- проверка выполнения плана выпуска и реализации продукции по всем стоимостным, натуральным, условно-натуральным и трудовым показателям;
- изучение причин, положительно и отрицательно влияющих на выполнение плановых показателей;
- выявление резервов дальнейшего роста и повышения эффективности производства;
- разработка мероприятий по использованию резервов, выявленных в ходе анализа условий увеличения объема выпуска продукции и повышения ее качества;
- установление календарных сроков внедрения отдельных мероприятий, назначение подразделений и должностных лиц, ответственных за их выполнение, а также определение эффективности этих мероприятий.

Анализ объема производства начинается с исследования динамики товарной и валовой продукции, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста. Анализ выполнения плана по номенклатуре базируется на сравнении фактического и планового выпусков продукции по изделиям. Особое внимание должно уделяться изделиям, включенным в государственный заказ. Оценка выполнения плана по ассортименту может осуществляться:

- по способу наименьшего процента (позиция номенклатуры, имеющая наименьший процент выполнения плана);
- по удельному весу продукции в общем перечне наименований продукции, по которой выполнен план производства;
- с помощью среднего процента, который рассчитывается делением общего фактического выпуска продукции в пределах плана на общий плановый объем выпуска (продукция, изготовленная сверх плана или не предусмотренная производственной программой, в выполнение плана по ассортименту не засчитывается).

При этом должны быть выявлены внутренние и внешние причины невыполнения плана по ассортименту.

Неравномерность выполнения плана по отдельным номенклатурным позициям приводит к изменению структуры производственной программы, т. е. соотношения отдельных видов

продукции в их общем выпуске. Изменение структуры производства оказывает большое влияние на все экономические показатели: объем выпуска в стоимостном измерении, материалоемкость, себестоимость произведенной продукции, прибыль, рентабельность и др.

Влияние структуры производства на изменение стоимости выпущенной продукции можно оценить с помощью метода средневзвешенной цены. Для этого сначала определяется средневзвешенная цена при фактической структуре продукции, а затем – при плановой. Разность между ними умножается на фактический общий объем производства продукции в натуральном выражении.

Тот же результат можно получить более простым способом: разность между уровнями выполнения плана производства продукции в стоимостном и натуральном выражении умножить на запланированный выпуск товарной продукции в стоимостном выражении.

Важное значение при анализе выполнения производственной программы отводится анализу *ритмичности производства*. Ритмичность характеризует равномерность выпуска продукции, установленную планом производства. Для измерения ритмичности выпуска продукции используется *коэффициент ритмичности*, определяемый делением суммы фактически выпущенной продукции, которая засчитывается в выполнение плана, на плановый выпуск продукции за анализируемый промежуток времени. При этом в выполнение плана по ритмичности засчитывается фактический выпуск продукции, но не превышающий уровень плана.

Для оценки ритмичности может также рассчитываться коэффициент аритмичности как сумма положительных и отрицательных отклонений в выпуске продукции от плана за каждый день, неделю, декаду, месяц и далее (без учета знака).

Коэффициент аритмичности – показатель, обратный коэффициенту ритмичности. Чем ритмичнее работает организация, тем выше должен быть коэффициент ритмичности и ниже коэффициент аритмичности (в пределах от 0 до 1). Оценка ритмичности позволяет не только судить о равномерности производства продукции, что является важнейшим условием выполнения плана продаж, но и подсчитать упущенные возможности организации по выпуску продукции в связи с неритмичной работой. Резервы роста объемов производства на основе повышения ритмичности работы можно рассчитать разными методами. Наиболее простой – как разность между плановым и зачтенным выпуском продукции за анализируемый период или разность между фактическим и возможным выпуском

продукции, исчисленным исходя из наибольшего среднесуточного (среднедекадного) объема производства в анализируемом периоде.

Заканчивается анализ на данном этапе оценкой *качества продукции*. Анализ качества продукции может проводиться с использованием следующих показателей:

- обобщающих (удельный вес новой продукции в общем выпуске, удельный вес сертифицированной продукции, удельный вес конкурентоспособной продукции);

- единичных и комплексных, характеризующих свойства продукции (полезность, надежность, технологичность, эстетичность и др.);

- косвенных (потери от брака, штрафы и пени за некачественную продукцию, затраты на устранение рекламаций).

В процессе анализа необходимо изучить динамику перечисленных показателей, оценить выполнение плана по их уровню, выявить причины их изменения и влияние качества продукции на стоимостные показатели работы организации (выпуск произведенной продукции, выручку от реализации продукции и прибыль).

Влияние качества продукции на стоимостные показатели организации — выпуск произведенной продукции, выручку от реализации продукции и прибыль — определяется по следующим формулам:

$$\Delta \text{ОП} = \sum (\text{Ц}_{1i} - \text{Ц}_{0i}) \text{ПВ}_i, \quad (15.17)$$

$$\Delta \text{ВР} = \sum (\text{Ц}_{1i} - \text{Ц}_{0i}) \text{РП}_i, \quad (15.18)$$

$$\Delta \text{Пр} = \sum [(\text{Ц}_{1i} - \text{Ц}_{0i}) \text{РП}_i] - \sum [(C_{1i} - C_{0i})] \text{РП}_i, \quad (15.19)$$

где $\text{Ц}_{1i}, \text{Ц}_{0i}$ — цена i -ого изделия до и после изменения качества соответственно, руб.; C_{1i}, C_{0i} — себестоимость единицы i -ого изделия до и после изменения качества, руб.; ПВ_i — количество выпущенной i -ой продукции повышенного качества в натуральном выражении; РП_i — количество реализованной i -й продукции повышенного качества.

При изменении сортового состава продукции расчет влияния ведется по вышеприведенным формулам. Только в расчете используются средневзвешенная цена и средневзвешенная себестоимость.

Всесторонний анализ выполнения плана производства продукции позволяет выявить резервы роста объемов производства и наметить мероприятия по их реализации, которые могут быть сгруппированы в следующие разделы:

- создание, освоение новой и повышение качества выпускаемой продукции;

- внедрение прогрессивной технологии, механизация и автоматизация производственных процессов;
- совершенствование управления, планирования и организации производства;
- научная организация труда;
- капитальный ремонт и модернизация основных средств;
- мероприятия по экономии сырья, материалов, топлива и энергии;
- научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- технико-экономические уровни выпускаемой продукции и производства;
- технико-экономические результаты внедрения мероприятий.

Анализ портфеля заказов. Работа по планированию продаж заканчивается формированием портфеля заказов или плана продаж. План продаж на этой стадии формируется с ориентацией на емкость рынка без тщательной проработки производственной мощности организации. Поэтому на этапе составления производственной программы портфель заказов нуждается в тщательном анализе. В частности, анализируются: спрос потребителей через собственную торговую сеть; индивидуальные заказы потребителей; заявки дилеров; заявки оптовых покупателей. На основе заявок портфеля заказов, заключенных договоров и выявленной емкости рынка формируется и анализируется ассортимент и номенклатура портфеля заказов. Устанавливаются: общий объем планируемых поставок продукции в натуральном и стоимостном выражении; удельный вес различных видов продукции в общем объеме поставок; графики отгрузки продукции потребителям; удельный вес новой и снимаемой с производства продукции; удельный вес экспортной продукции; запасы готовой продукции на складах организации; объемы поставленной поставщикам, но не оплаченной в срок продукции; причины образования сверхплановых остатков и несвоевременной оплаты продукции покупателями; надежность и платежеспособность покупателей и другие факторы, от которых зависит эффективность продаж.

На основе анализа сформированного службой маркетинга портфеля заказов специалистами всех заинтересованных структурных подразделений организации (планово-экономическим отделом, планово-производственным отделом и др.) составляется мотивированное заключение о возможности реализации портфеля в планируемом периоде, которое впоследствии учитывается при составлении производственной программы.

Для принятия обоснованных решений по портфелю заказов целесообразно создать из ведущих специалистов различных отделов консультационно-аналитический центр при директоре

организации, основными функциями которого являются:

- консультирование по производственным, коммерческим, инвестиционным, финансовым, экономическим проблемам, вопросам специальной поддержки персонала, научно-технического развития организации;

- товарная пропаганда, позволяющая стимулировать спрос на товары путем публикаций в различных изданиях сведений о товарах или получения благоприятных отзывов о них на радио и телевидении. Пропаганда является составной частью мероприятий по формированию общественного мнения. По сравнению с рекламой она обходится намного дешевле, поскольку в этом случае в средствах массовой информации не платят за рекламное время, а потребители зачастую верят пропагандистским материалам больше, чем рекламным;

- стимулирование сбыта. К этому виду продвижения товаров относятся средства и приемы, позволяющие ускорить или усилить ответную реакцию того или иного рынка. Прежде всего стимулирование сбыта предполагает стимулирование покупателей: распространение образцов товаров; распространение купонов, дающих право на снижение цены при приобретении товаров; реализация нескольких единиц товаров со снижением цены; премии покупателям, когда один из товаров предлагается по низкой цене или бесплатно в качестве поощрения за покупку другого, более дорогого; зачетные талоны, которые получают покупатели при покупке какого-то изделия и которые обмениваются на товары в специальных пунктах; экспозиции и демонстрации товаров в местах их продажи;

- ситуационный анализ, позволяющий обеспечить гибкость в планировании производства и сбыта продукции. Ситуационный анализ позволяет осуществлять мониторинг состояния внешней среды организации и оперативно реагировать на эти изменения посредством корректировки инновационной, маркетинговой, ценовой, кадровой стратегии организации. Эффект такого анализа состоит не только в оперативности принимаемых решений, но и в их компетентности, согласованности с различными структурными подразделениями;

- подготовка плановых решений по номенклатуре и ассортименту товаров.

Планирование выпуска продукции в натуральном и стоимостном выражении. Алгоритм расчета производственной программы (плана производства продукции) в упрощенном виде может быть сведен к следующему:

- 1) анализируется портфель заказов, выбираются представители продукции, занимающие в нем наибольший удельный вес. Для этого ассортимент продукции классифицируется по типоразмерам и

в каждом параметрическом ряду выбирается модель, имеющая наибольший объем продаж (изделие-представитель);

2) производится перерасчет ассортимента портфеля заказов на один вид продукции, принятый в качестве представителя. Коэффициент перерасчета определяется путем деления трудоемкости каждого типоразмера продукции на трудоемкость выбранного представителя. Далее количество изделий, предусмотренное планом продаж, умножается на коэффициент перерасчета. Результаты суммируются и полученная сумма представляет собой проект производственной программы организации, сформированный на основе портфеля заказов и рассчитанный по тому изделию, которое принято в расчете производственной мощности. При этом план продаж должен быть скорректирован на размер изменения остатков нереализованной продукции на конец планового года, в котором отражается: наименование и код изделия; изменение остатков нереализованной продукции в базисном периоде (ожидаемой выполнения); остаток на начало планируемого года; остаток на конец планируемого года; изменение остатков: увеличение (+), уменьшение (–), всего за год, в том числе по кварталам планируемого года;

3) анализируется использование среднегодовой производственной мощности в отчетном периоде. В процессе анализа определяется достигнутый уровень ее использования, степень прогрессивности применяемой техники и технологии; степень использования оборудования и производственных площадей; достигнутый уровень организации производства и труда на организации.

При анализе достигнутого уровня использования мощностей определяются коэффициенты сменности работы оборудования, степень использования внутрисменного фонда времени, наличие излишнего и неустановленного оборудования, причины недоиспользования оборудования;

4) планируется увеличение коэффициента использования производственной мощности в планируемом периоде, которое может быть достигнуто за счет реализации выявленных внутрипроизводственных резервов, без дополнительного ввода постоянных факторов производства.

Коэффициент использования производственной мощности в плановом периоде может быть определен по формуле

$$K_{\text{исп.п.м(пл.)}} = K_{\text{исп.п.м.(ф)}} \times J_k, \quad (15.20)$$

где $K_{\text{исп.п.м.(ф)}}$ – коэффициент использования производственной мощности в отчетном периоде; J_k – индекс роста коэффициента использования мощности в плановом периоде;

5) определяется возможный выпуск продукции на основе действующих производственных мощностей. На предварительных стадиях формирования производственной программы возможный выпуск продукции с действующих производственных мощностей устанавливается путем умножения их размера на плановый коэффициент использования среднегодовой мощности. Однако при обновлении ассортимента продукции для формирования производственной программы необходим более тщательный расчет производственной мощности всех структурных подразделений и организации в целом.

Производственную мощность следует рассчитывать в разрезе изделий-представителей в натуральном и стоимостном выражениях.

При расчете производственной мощности за отчетный год мощность на начало отчетного года принимается по номенклатуре и в ассортименте продукции года, предшествующего отчетному, а мощность на конец отчетного года (начало планового периода) – по номенклатуре и в ассортименте продукции отчетного года. Мощность на начало планового периода принимается по номенклатуре и в ассортименте продукции планового периода.

Приrost производственных мощностей определяется на основе мероприятий, проведенных в отчетном году и намечаемых в плановом периоде, по агрегатам, участкам и цехам, по которым устанавливается производственная мощность предприятия. При этом в планы и отчеты не включаются мероприятия, связанные с достижением проектной мощности объектов, находящихся в стадии освоения проектной мощности. В расчете производственной мощности учитывается также ее уменьшение в отчетном и плановом периодах;

б) проект производственной программы сравнивается с портфелем заказов по каждому изделию-представителю и выясняется, достаточно ли в наличии мощностей для выполнения объема продаж на плановый год.

Если проект производственной программы не обеспечивает полной загрузки производственных мощностей, то необходимо искать дополнительные возможности увеличения объема продаж и загрузки производственных мощностей за счет заказов по кооперированным поставкам. Если план продаж превышает производственную мощность, то с целью сохранения покупателей и клиентов необходимо провести комплекс мероприятий по расшивке «узких мест» и увеличению производственной мощности либо по размещению части заказов на условиях кооперированных поставок в других организациях.

С целью более полной увязки проекта производственной программы и производственной мощности организации

разрабатывается баланс производственных мощностей. В нем отражаются входная, выходная и среднегодовая мощности, а также ввод и выбытие мощностей. На основе баланса производственных мощностей и в ходе его разработки проводятся:

- уточнение возможностей производственной программы;
- определение степени обеспечения производственными мощностями программы работ по подготовке производства новых изделий;
- определение коэффициента использования производственных мощностей и основных средств;
- выявление внутрипроизводственных диспропорций и возможностей их устранения;
- установление необходимости в инвестициях по наращиванию мощностей и ликвидации «узких мест»;
- определение потребности в оборудовании или выявление излишков оборудования;
- поиск наиболее эффективных вариантов специализации и кооперирования.

Баланс производственной мощности по видам продукции на конец планового года рассчитывается путем суммирования мощности на начало года и ее прироста за вычетом выбытия. Расчет баланса производственных мощностей производится для каждого вида профилирующей продукции по нижеприведенной структуре.

Р а з д е л 1. Мощность на начало планового периода:

- наименование продукции;
- единица измерения;
- код продукции;
- мощность по проекту или расчету;
- мощность на конец базисного года.

Р а з д е л 2. Увеличение мощности в плановом году:

- прирост мощности, всего.

В том числе за счет:

а) ввода в действие новых и расширения действующих мощностей;

б) реконструкции;

в) перевооружения и организационно-технических мероприятий.

Из них за счет изменения:

- режима работы, увеличения сменности часов работы;
- номенклатуры продукции и уменьшения трудоемкости;

г) получения в лизинг, аренду от других хозяйствующих субъектов.

Р а з д е л 3. Уменьшение мощности в плановом году:

- выбытие мощности, всего.

В том числе за счет:

- а) изменения номенклатуры продукции или увеличения трудоемкости;
- б) изменения режима работы, уменьшения сменности, часов работы;
- в) выбытия вследствие ветхости, истощения запасов;
- г) передачи в лизинг, аренду другим хозяйствующим субъектам.

Р а з д е л 4. Мощность на конец планового периода:

- мощность на конец года;
- среднегодовая мощность в плановом году;
- выпуск продукции или количество перерабатываемого сырья в плановом году;
- коэффициент использования среднегодовой мощности в планируемом году.

Оценка производственной программы и разработка мер по ее реализации. После достижения баланса между производственной мощностью и проектом программы дается экономическая оценка проекта плана производства. Известно, что с изменением объема производства и реализации продукции изменяются совокупные издержки организации, доход и прибыль. При небольших объемах выпуска издержки превышают размер дохода, и организация, как правило, несет убытки. По мере увеличения объемов производства рост совокупных издержек начинает отставать от роста совокупного дохода и разность между доходом и издержками (прибыль) становится положительной величиной. Затем тенденция изменяется: рост издержек начинает опережать рост совокупного дохода. Нулевое значение прибыли достигается при тех объемах производства, в которых совокупные издержки и совокупный доход от реализации продукции равны. Эти объемы производства называются критическими. Любой объем выпуска продукции, находящийся между ними, позволяет предприятию получать прибыль от реализации продукции, а находящийся за их пределами – убытки. В практике планирования эти объемы производства получили название «точек безубыточности».

В процессе обоснования производственной программы необходимо проверить, находится ли планируемый объем производства в пределах «точек безубыточности». Для этого делается укрупненный расчет постоянных и переменных издержек, совокупного дохода от реализации продукции и прибыли для различных объемов производства, и по ним рассчитываются критические объемы, с которыми сравнивается планируемый объем производства.

Эффективность принимаемого плана оценивается также путем определения фондоотдачи (отношение стоимости произведенной

продукции к среднегодовой стоимости основных средств), фондоемкости (обратный показатель фондоотдачи), рентабельности (отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных и оборотных средств), удельных капитальных вложений на один рубль прироста продукции и др.

После всестороннего анализа проект производственной программы утверждается и доводится до структурных подразделений организации. Структурные подразделения на основе производственной программы организации разрабатывают планы производства цехов, корпусов, участков и других подразделений, после чего оценивают свою готовность к выполнению производственной программы. С этой целью по каждому рабочему месту проводится расчет загрузки оборудования.

16 ОПЛАТА ТРУДА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

16.1 Сущность и принципы оплаты труда

16.2 Основные элементы организации заработной платы тарифного типа

16.3 Регулирование оплаты труда

16.4 Планирование средств на оплату труда

16.5 Основные направления совершенствования организации заработной платы

16.1 Сущность и принципы оплаты труда

Политика в области оплаты труда является составной частью управления организацией, и от нее в значительной мере зависит эффективность ее работы, так как заработная плата является одним из важнейших стимулов в рациональном использовании рабочей силы.

В литературе отсутствует общепринятая трактовка заработной платы. Приведем некоторые из них.

Заработная плата – это выраженная в денежной форме часть национального дохода, которая распределяется по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником, поступает в его личное потребление.

Заработная плата – это вознаграждение за труд. **Оплата труда работников** – это цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе.

Можно сказать и так, что **заработная плата** – это часть издержек на производство и реализацию продукции, идущая на оплату труда работников предприятия.

В соответствии с международными трудовыми нормами, в

частности Конвенцией МОТ № 95 от 1 июля 1949 г. «СК» охране заработной платы, заработной плате дается следующее толкование:

Термин **«заработная плата»** означает, независимо от названия и метода исчисления, всякое вознаграждение или всякий заработок, исчисляемые в деньгах и устанавливаемые соглашением или национальным законодательством, которые в силу письменного или устного договора о найме предприниматель уплачивает за труд, который либо выполнен, либо должен быть выполнен, или за услуги, которые либо оказаны, либо должны быть оказаны».

Трудовой кодекс Республики Беларусь (ст. 57) заработную плату определяет как «совокупность вознаграждений, исчисляемых в денежных единицах или (и) натуральной форме, которые наниматель обязан выплатить работнику за фактически выполненную работу, а также за периоды, включаемые в рабочее время».

Заработная плата представляет собой цену рабочей силы, соответствующей стоимости предметов потребления и услуг, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы, удовлетворяя физические и духовные потребности самого работника и членов его семьи. Вместе с тем ЗП не является единственным источником средств на воспроизводство рабочей силы. Наряду с ЗП работники получают выплаты в случае болезни, оплату очередных отпусков и времени на переквалификацию, оплату вынужденных перерывов в работе и т. д. Тем не менее именно заработная плата определяет цену рабочей силы.

В рыночной экономике заработная плата выражает главный и непосредственный интерес наемных работников, работодателей и государства в целом.

В основе организации заработной платы лежит много принципов, основные из которых следующие:

1. Распределение по количеству и качеству труда.
2. Материальная заинтересованность в высоких конечных результатах труда.
3. Сочетание индивидуальных интересов с коллективными на основе развития коллективных форм организации труда.
4. Постоянное повышение реальной заработной платы рабочих и служащих.
5. Опережающие темпы роста производительности труда по сравнению с увеличением его оплаты.
6. Сочетание централизованного регулирования заработной платы с самостоятельностью предприятий.

7. Неограниченность заработной платы.

8. Усиление социальной защищенности работников.

В экономике заработная плата выполняет следующие функции:

1. Основной источник повышения благосостояния.
2. Главный стимул развития производства.

3. Общие (свойственные и другим видам личных доходов): обеспечивают работникам и членам их семей необходимые жизненные блага для воспроизводства рабочей силы и всестороннего гармоничного развития личности; средство распределения жизненных благ; средство формирования платежеспособного спроса населения; средство поддержания материального благосостояния.

4. Специфическая: материальное стимулирование.

5. Экономическая.

6. Социальная.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; реальная заработная плата – это «покупательная способность» номинальной заработной платы.

16.2 Основные элементы организации заработной платы тарифного типа

В условиях формирования рыночных отношений организации, получившие право самостоятельно решать вопросы организации заработной платы, используют для этого различные модели и подходы.

Под **организацией заработной платы** понимается ее *построение, обеспечение взаимосвязи количества труда с размерами его оплаты, а также совокупность составных элементов.*

В настоящее время принято выделить два **типа организации оплаты труда в организации:**

а) *тарифный;*

б) *бестарифный.*

Основными элементами организации оплаты труда тарифного типа являются:

1. *Нормирование труда.*

2. *Тарифная система оплаты труда.*

3. *Формы и системы оплаты труда.*

Нормирование труда позволяет установить меру труда, норму труда, количество труда.

Нормы труда служат основой для установления оптимальных пропорций между отдельными видами труда. Нормы должны быть равнонапряженными. Они необходимы для объективной качественной оценки затрат труда на выполнение конкретных работ («За что платить?»).

Тарифная система представляет собой совокупность нормативов, обеспечивающих возможность осуществлять дифференциацию и

регулирование заработной платы различных групп и категорий работников в зависимости от квалификации, характера и условий труда, видов производств и экономической деятельности, регионов («Сколько платить?»).

Формы и системы оплаты труда позволяют увязать оплату труда с фактическими результатами труда.

Каждый элемент выполняет свою экономическую роль. Заработная плата отражает, с одной стороны, связь между работником и государством, а с другой стороны, между работником и организацией.

С помощью тарифной системы при различных экономических условиях возможно обеспечить:

- единство меры труда и его оплаты, равную оплату за равный труд;
- дифференциацию основной части заработной платы в зависимости от признаков, характеризующих качество их труда.

В тарифную систему входят и системы надбавок, доплат тарифного характера, устанавливаемые для стимулирования труда на отдельных видах работ, производств, за работу во вредных условиях и т. д.

Основными элементами тарифной системы являются:

- *тарифно-квалификационные справочники;*
- *тарифные сетки;*
- *тарифные ставки (должностные оклады).*

Тарифно-квалификационные справочники представляют собой систематизированные перечни работ и профессий.

Отнесение работников к категориям рабочих, руководителей, специалистов и других служащих производится в соответствии с Общегосударственным классификатором Республики Беларусь «Профессии рабочих и служащих».

Тарификацией называется отнесение выполняемых работ к конкретным тарифным разрядам (должностям) и присвоение работникам соответствующей квалификации. При тарификации учитывается следующая классификация труда: неквалифицированный труд – 1-й, 2-й разряды; квалифицированный – начиная с 3-го разряда.

(ЕТКС) Тарифно-квалификационный справочник – сборник нормативных документов, в которых все виды работ делятся на группы в зависимости от их сложности. Это перечень квалификационных характеристик, определяющих производственно-технические условия труда и объем профессиональных знаний рабочих.

ЕТКС применяется для тарификации работ (отнесения их к соответствующему разряду тарифной сетки) и установления разрядов рабочих, то есть для тарификации рабочих.

ЕТКС содержит типовые перечни работ и профессий рабочих, сгруппированные в разделы по видам производств и работ. Разделы

ЕТКС объединены в отраслевые выпуски справочника по признаку их отраслевой принадлежности. ЕТКС состоит из 72 выпусков.

Тарифно-квалификационные характеристики, включенные в ЕТКС, состоят из трех разделов. В первом дается характеристика работ, которые должен выполнять рабочий данной квалификации, во втором – устанавливается, что должен знать рабочий для успешного выполнения работы данной квалификации, в третьем – приводятся наиболее типичные работы по каждой профессии и разряду.

Вторым элементом тарифной системы являются **тарифные сетки**.

Тарифные сетки представляют собой совокупность квалификационных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов, с помощью которых определяются размеры тарифных ставок и окладов.

При помощи Единой тарифной сетки производятся дифференциация и регулирование основной (тарифной) части заработной платы различных профессионально-квалификационных групп работников в зависимости от квалификации работников и сложности выполняемых работ различными категориями работников.

В настоящее время в Республике Беларусь действует 27-разрядная Единая тарифная сетка. Она содержит шкалу тарифных коэффициентов по разрядам работников.

Диапазон тарифной сетки – это разница между крайними разрядами тарифной сетки: **1,0 – 7,84**.

Тарифный коэффициент первого разряда принят равным 1.

Нарастание тарифных коэффициентов ЕТС по диапазонам разрядов установлено в следующих размерах:

с 1-го по 4-й разряд – 16 %,

с 4-го по 6-й – 10 %,

с 6-го по 27-й разряд – 7 %.

Относительное нарастание тарифных коэффициентов в ЕТС может быть равномерным, когда межразрядные соотношения одинаковые, прогрессивным и регрессивным.

Тарифный (квалификационный) разряд характеризует уровень квалификации работника. Он зависит от степени сложности и точности выполняемых работ, а также ответственности работника.

Эти требования заложены в профессиональных характеристиках (требованиях), предусмотренных в тарифно-квалификационных справочниках.

Тарифные коэффициенты ЕТС показывают, во сколько раз труд работника каждого последующего разряда оплачивается выше по сравнению с первым разрядом.

Рабочие по ЕТС распределены с 1-го по 8-й разряд включительно, служащие – с 5-го по 23-й разряд включительно с выделением следующих групп:

- руководители организаций и их структурных подразделений (функциональных и производственных) – с 11-го по 23-й разряд включительно;
- руководители подразделений административно-хозяйственного обслуживания – с 5-го по 8-й разряд включительно;
- специалисты – с 6-го по 15-й разряд включительно;
- другие служащие (технические исполнители), занятые подготовкой и оформлением документов, учетом и контролем – с 5-го по 7-й разряд включительно.

Таким образом, сопоставление условий сложности труда по профессиям рабочих и должностей служащих в бюджетном секторе экономики позволяет разместить их на 27 разрядах, в реальном секторе экономики – на 23 разрядах Единой сетки.

Тарифный коэффициент i -го разряда определяется по тарифной сетке.

Средний тарифный разряд может быть рассчитан по формуле

$$T_{\text{ср}} = \frac{\sum_{i=1}^n T_{pi} * r}{\sum_{i=1}^n n_i}, \quad (16.1)$$

где T_{pi} – i -тый тарифный разряд; n_i – количество рабочих, имеющих i -тый тарифный разряд; r – количество всех рабочих.

Средний тарифный коэффициент может быть рассчитан по формуле

$$K_{\text{тарср}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{\text{таpi}} * r_i}{\sum_{i=1}^n r_i}, \quad (16.2)$$

где $K_{\text{таpi}}$ – тарифный коэффициент i -того разряда.

Третьим элементом тарифной системы являются тарифные ставки и должностные оклады.

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

Организации (предприятия) реального сектора экономики размеры тарифных ставок и окладов работников устанавливают

самостоятельно в зависимости от результатов финансово-хозяйственной деятельности и предусматривают в коллективных договорах и соглашениях между нанимателями и наемными работниками.

Тарифная ставка первого разряда является исходной нормативной величиной, определяющей уровень оплаты труда работников. Для определения месячной тарифной ставки работника необходимо тарифный коэффициент соответствующего разряда, применяемый в организации (предприятии) сетки, умножить на размер ставки первого разряда:

$$C_{Ti} = C_{T1} * K_{\text{тар}i}, \quad (16.3)$$

где C_{Ti} – тарифная ставка i -того разряда; C_{T1} – тарифная ставка 1-го разряда; $K_{\text{тар}i}$ – тарифный коэффициент i -го разряда.

В организации (предприятии) может быть рассчитана средняя тарифная ставка:

$$T_{\text{ср}} = T_{\text{ст.меньшего разряда}} + (T_{\text{ст.большого разряда}} - T_{\text{ст.меньшего разряда}})(K_{\text{тарср}} - K_{\text{тар.мен.}}).$$

Тарифная ставка (месячная) первого разряда устанавливается Постановлением Совета Министров одновременно с установлением величины минимальной заработной платы.

В Республике Беларусь существует единая **минимальная тарифная ставка 1-го разряда за месяц**, которая зависит от размера минимальной заработной платы за месяц (минимального потребительского бюджета).

Третий элемент организации заработной платы – формы и системы оплаты труда, а также надбавки и доплаты и система премирования.

По своей структуре заработная плата делится на две части: *основную (постоянную, базовую) и дополнительную (переменную).*

Основная часть заработной платы рассчитывается умножением тарифной ставки с указанными видами надбавок и премиями на проработанное время.

Дополнительная часть заработной платы за отработанное время включает отдельные приработки, различные надбавки к основному заработку.

Кроме тарифной системы организации оплаты труда для дифференциации оплаты труда работников организации (предприятия) может также применяться **бестарифная система оплаты труда**.

Бестарифный тип организации заработной платы предусматривает оплату труда не столько по индивидуальным, сколько по конечным результатам работы. Такая организация предполагает установление не фиксированных уровней оплаты труда для отдельных

работников, а определение коэффициентов их долевого участия в фонде оплаты труда организации.

16.3 Регулирование оплаты труда

Основными методами регулирования оплаты труда в современных условиях в Республике Беларусь являются:

- *рыночное саморегулирование;*
- *государственное регулирование;*
- *договорное регулирование (система социального партнерства).*

Рыночное саморегулирование оплаты труда как метод регулирования оплаты труда предполагает функционирование механизма рыночной самонастройки, базирующейся на соотношении спроса и предложения на рынке труда.

Рынок труда – общественно-экономическая форма движения рабочей силы, соответствующая товарной экономике.

Условия возникновения рынка труда:

- личная свобода товаропроизводителя;
- наличие у работника права распоряжаться своей способностью к труду;
- прямое или опосредованное отчуждение работника от средств производства;
- заинтересованность собственника средств производства в их максимальном использовании.

Виды рынка труда:

Равновесный – спрос на рабочую силу равен ее предложению.

Трудodefицитный – спрос на рабочую силу превышает ее предложение.

Трудоизбыточный – спрос на рабочую силу меньше ее предложения.

Внешний (профессиональный) предполагает наличие у работника профессии, которая используется в организациях (предприятиях) различных видов экономической деятельности.

Внутренний – движение кадров внутри организации.

Вертикальный внутренний рынок кадров – перевод на более высокие или низкие должности в структуре уровней управления организации.

Горизонтальный внутренний рынок предполагает переход с одного рабочего места на другое в рамках одного управленческого уровня.

Функции рынка труда:

- согласование экономических интересов субъектов трудовых отношений;

- обеспечение пропорционального распределения рабочей силы в соответствии со структурой общественных потребностей;
- поддержание равновесия между спросом на труд и предложением рабочей силы;
- формирование резерва трудовых ресурсов;
- содействие формированию эффективной профессионально-квалификационной структуры рабочей силы;
- создание условий реализации личного трудового потенциала кадров.

Назначение *государственного регулирования оплаты труда* состоит в создании необходимых условий для реализации основных функций заработной платы.

Государственное регулирование заработной платы ставит своей целью:

- обеспечение рационального с позиции государственной политики распределения трудовых ресурсов по сферам производства и регионам;
- осуществление социальной справедливой политики доходов;
- поддержание равновесия между платежеспособным спросом населения и предложением при сохранении стимулирующей роли заработной платы.

Государственное регулирование заработной платы осуществляется на основе законов и законодательных актов посредством установления социальных нормативов (минимальная заработная плата, минимальный потребительский бюджет, бюджет прожиточного минимума и т. д.), индексации заработной платы, тарифной системы и других элементов.

Способы государственного регулирования заработной платы могут быть прямыми и косвенными.

Прямое регулирование заключается в непосредственном определении количественных параметров, обязательных для субъектов хозяйствования (минимальная заработная плата, ставки налогообложения, тарифные разряды и коэффициенты).

Косвенное регулирование предполагает периодические рекомендации по применению тарифных ставок, по организации прогрессивных форм и систем оплаты труда и др.

Система государственных гарантий в области оплаты труда включает в себя:

- величину минимальной заработной платы в Республике Беларусь;
- республиканскую тарифную сетку;
- размеры увеличения оплаты труда за работу в условиях, отличающихся от нормативных;
- меры по поддержанию уровня реального содержания

заработной платы, ее индексации;

- ограничения размеров удержаний из заработной платы, в том числе размеров налогообложения доходов;

- государственный контроль и надзор за своевременностью выплат заработной платы и реализацию государственных гарантий в части ее размеров;

- ответственность нанимателей за нарушение условий коллективного договора, соглашения по оплате труда.

Государством устанавливаются и иные гарантии размеров оплаты труда работников.

Государственные гарантии в области оплаты труда распространяются на работников, находящихся в трудовых отношениях на условиях найма, независимо от форм собственности и хозяйствования.

В соответствии со статьей 59 ТК **минимальная заработная плата** – государственный минимальный обязательный размер денежных и (или) натуральных выплат работнику нанимателем в течение месяца за работу в нормальных условиях при соблюдении установленной продолжительности рабочего времени и при выполнении норм труда.

Минимальная заработная плата – это низшая граница оплаты труда работников, которая является обязательной для всех нанимателей. Она должна обеспечивать социальную защиту работников и применяться только в сфере трудовых отношений.

Размер минимальной заработной платы (месячной и часовой) устанавливается исходя из следующих условий:

- уровня занятости и производительности труда;
- потребностей работника в материальных благах и услугах;
- экономических возможностей республиканского и местного бюджетов, а также нанимателей;
- сложившихся величин средней заработной платы в экономике, пенсий, стипендий, пособий и компенсаций, других социальных выплат;
- соотношения между размером МЗП и социальными нормативами.

Помимо понятия минимальная заработная плата было введено понятие ***«базовая величина»***.

Базовая величина – норматив в кратности, к которому устанавливаются размеры пенсий, стипендий, пособий, других обязательных социальных выплат, а также налогов, сборов, штрафов и иных платежей в соответствии с действующим законодательством.

Размер минимальной заработной платы и минимальной ставки первого разряда устанавливается государством. Но организации (предприятия) могут увеличивать ставку первого разряда по своему усмотрению.

Прожиточный минимум – это минимальный набор

материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья. Он используется при формировании и реализации государственной политики регулирования уровня жизни, а также при осуществлении мер социальной защиты населения Республики Беларусь.

Прожиточный минимум составляет 60 % от минимального прожиточного минимума. Это понятие впервые было введено в 1992 году и означает «черта бедности».

В прожиточный минимум входят следующие виды материальных благ и услуг:

- *продукты питания, одежда, белье, обувь, предметы общесемейного пользования;*
- *лекарства, предметы санитарии и гигиены;*
- *жилищно-коммунальные, транспортные и бытовые услуги;*
- *услуги детских дошкольных учреждений.*

Он рассчитывается в среднем на душу населения и по основным социально-демографическим группам и ежеквартально утверждается постановлением Совета Министров Республики Беларусь.

Бюджет прожиточного минимума как социальный норматив используется:

- *для анализа и прогнозирования уровня жизни населения;*
- *оказания государственной социальной помощи малообеспеченным гражданам (семьям);*
- *обоснования минимальных государственных социально-трудовых гарантий.*

Минимальный потребительский бюджет представляет собой расходы на приобретение набора потребительских товаров и услуг для удовлетворения основных физиологических и социально-культурных потребностей человека, то есть это та сумма денег, которая необходима для поддержания и воспроизводства жизненной деятельности человека.

Важным элементом государственного регулирования заработной платы является создание эффективного **механизма ее индексации**, то есть повышения заработной платы, позволяющего частично или полностью возмещать работающим удорожание потребительских товаров и услуг. Индексация заработной платы является одной из форм социальной защиты населения в условиях инфляции, направленной на поддержание и восстановление покупательной способности населения.

Система социального партнерства включает такие элементы договорного регулирования, как генеральное соглашение, отраслевое соглашение, коллективный договор, индивидуальный трудовой договор.

Генеральное соглашение – нормативный акт, определяющий на государственном уровне обязательства сторон социального партнерства по вопросам оплаты труда, занятости и социальным гарантиям. Сторонами, заключающими Генеральное соглашение, в республике

являются Совет Министров Республики Беларусь и наиболее крупные республиканские объединения нанимателей и профессиональных союзов.

Отраслевые соглашения – нормативно-правовые акты, определяющие взаимные обязательства сторон по направлениям социально-экономического развития в отраслях, условия и оплату труда, социальные гарантии работников и другие вопросы регулирования трудовых отношений на отраслевом уровне.

Местные соглашения – нормативные акты, регулирующие социально-трудовые отношения на конкретной территории и содержащие обязательства сторон социального партнерства по оплате труда, занятости и другим вопросам социально-трудовых отношений в регионе. Объективная необходимость местных соглашений, например по вопросам регулирования оплаты труда, состоит в предотвращении различий в оплате труда работников равной квалификации в пределах одного региона.

Коллективные договоры – локальные правовые акты, регулирующие трудовые и социально-экономические отношения между нанимателями и работниками субъектов хозяйствования независимо от их форм собственности.

Основной функцией социального партнерства является упорядочение соотношений в размерах трудовых доходов между видами экономической деятельности, регионами, субъектами хозяйствования и отдельными профессионально-квалификационными группами работников, обеспечение необходимого единства в предоставляемых гарантиях и компенсациях.

Наиболее эффективной формой регулирования заработной платы лиц наемного труда является многоуровневая **договорная (контрактная) система**. Она позволяет с достаточной полнотой отразить при определении условий оплаты интересы, как работодателя, так и наемных работников.

Контракт – это трудовой договор, заключенный в письменной форме на определенный срок, содержащий особенности по сравнению с общими нормами законодательства о труде (предусматривающий конкретную минимальную компенсацию за ухудшение правового положения работника). Он является разновидностью срочного трудового договора. В отличие от других видов срочного трудового договора контракт может заключаться и для выполнения работы, которая носит постоянный характер.

16.4 Планирование средств на оплату труда

Определяющим в управлении заработной платой в организации (предприятии) является формирование средств на оплату труда и

прежде сего фонда заработной платы (ФЗП).

Фонд заработной платы состоит:

- из начисленной заработной платы за выполненную работу и отработанное нормированное время, включая подоходный налог на доходы, индивидуальные страховые взносы работников и другие выплаты из начисленной заработной платы;

- выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, включая пособия, получаемые из средств социального страхования;

- суммы выплат за неотработанное время (оплата за время отпуска, период выполнения государственных обязанностей) и другие выплаты, включаемые в состав фонда заработной платы.

Плановая величина фонда заработной платы может быть определена **методом прямого счета, нормативным и приростным методами**.

1. Метод прямого счета:

$$\Phi ЗП = ЗП_{cp} * Ч_{сспл} , \quad (16.4)$$

где $ЗП_{cp}$ – средняя заработная плата одного работающего в плановом периоде с доплатами и начислениями, руб.; $Ч_{сспл}$ – среднесписочная плановая численность работающих, чел.

Данный метод может быть использован для расчета общего фонда заработной платы, исходя как из численности работающих, так и их заработной платы.

Основным источником выплат заработной платы всем категориям работающих является фонд заработной платы. Плановая величина фонда заработной платы (ФЗП) может быть определена различными способами:

1. По методу прямого счета:

$$\Phi ЗП = ЗП_{cp} * Ч_{сн} , \quad (16.5)$$

где $ЗП_{cp}$ – средняя заработная плата одного работающего в плановом периоде с доплатами и начислениями, руб.; $Ч_{сн}$ – списочная численность работающих в среднем за период, чел.

2. По нормативному методу расчета:

$$\Phi ЗП = Q * H_{зн} , \quad (16.6)$$

где Q – общий объем выпускаемой продукции в плановом периоде, руб. (могут также использоваться натуральные, условно-натуральные показатели); $H_{зн}$ – норматив заработной платы на 1 руб. выпускаемой продукции (либо на другую единицу объема производства).

$$H_{3п} = d_3 * \frac{100 + \Delta П * j}{100 + \Delta П}, \quad (16.7)$$

где d_3 – удельная заработная плата на 1 руб. продукции в отчетном периоде, руб.; $\Delta П$ – прирост производительности труда в планируемом периоде в сравнении с уровнем отчетного периода, %; j – прирост заработной платы в расчете на 1 % повышения производительности труда в планируемом периоде.

3. По приростному методу:

$$\Phi ЗП = \Phi ЗП_{\bar{o}} * K_q \pm \mathcal{E}_q * ЗП_{cp.}, \quad (16.8)$$

где $\Phi ЗП_{\bar{o}}$ – фонд заработной платы базисного периода, руб.; K_q – коэффициент увеличения объемов производства в плановом периоде по сравнению с базисным; \mathcal{E}_q – изменение численности работников ППП по сравнению с базисным периодом, чел.; $ЗП_{cp.}$ – среднегодовая заработная плата одного работника в планируемом году с доплатами и начислениями, руб.

Соблюдение рациональных экономических пропорций предполагает опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом средней заработной платы. Сопоставляя индекс производительности труда I_{nm} и индекс средней заработной платы $I_{3п}$ определяют коэффициент опережения роста производительности труда по сравнению с ростом средней заработной платы (K_{on}):

$$K_{on} = I_{nm} * I_{3п}. \quad (16.9)$$

При этом индекс роста производительности труда определяется путем деления показателей объема производства продукции (работ, услуг) планируемого года на соответствующие показатели объема производства продукции (работ, услуг) базового года в сопоставимых ценах по среднесписочной численности работников.

16.5 Основные направления совершенствования организации заработной платы

Наиболее эффективным направлением повышения качества жизни и заработной платы является **переход к ресурсосберегающему инновационному типу производства**, при котором решающее значение приобретает, во-первых, человеческий капитал-наука, образование, информация и творческий труд, во-вторых, интеграция науки, образования и производства.

Резервом роста заработной платы является несовершенная **структура себестоимости** продукции.

Новые экономические отношения вызывают **необходимость реализации инновационных форм организации труда**, основанных на новых методах разделения и кооперации коллективного высокопроизводительного труда и его стимулирования. Должны получить развитие формы обогащения труда, а устоявшиеся – расширять функции по обслуживанию сложного кооперированного труда. Отметим, что в современном производстве происходит сдвиг в структуре трудовых функций в пользу обслуживания оборудования, что требует стимулирования адекватного процесса повышения квалификации с целью объединения трудовых функций производственного и обслуживающего характера в лице одного высококвалифицированного исполнителя. Более дифференцированной становится и результативность труда таких работников. Все это требует **разработки дифференцированных методов учета особенностей индивидуальных качеств конкретных работников в системе особенностей индивидуальных качеств конкретных работников в системе организации заработной платы.**

Возникла острая проблема **в формировании научно обоснованной профессионально-квалификационной структуры кадров для экономики страны**, создании современных тарифно-квалификационных справочников. И ее нужно решать, прежде всего, на государственном уровне путем соответствующего государственного регулирования и правового обеспечения.

К числу **предложений по совершенствованию организации заработной платы** следует отнести:

- **обеспечение комплексности проводимых усовершенствований в области организации заработной платы;**
- **формирование структуры и инфраструктуры рынка труда**, способного в условиях конкуренции решать задачи по достижению равновесия между спросом и предложением рабочей силы и определению ее рыночной цены;
- **более тесную увязку заработной платы с результатами деятельности всей организации (предприятия)**, его конкурентоспособностью, эффективностью и получаемой прибылью;
- **ориентацию производства на инновации** с целью поддержания конкурентоспособности и обеспечения превышения темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы;
- **совершенствование организации труда** и прежде всего по таким направлениям, как разделение и кооперация труда и его нормирование;
- **расширение самостоятельности организаций (предприятий) в области организации заработной платы** и, в частности, сочетание тарифной и бестарифной систем оплаты труда, что будет

способствовать достижению соответствия заработной платы количеству и качеству труда и зависимости ее от конечных результатов деятельности организации (предприятия);

- **совершенствование государственного регулирования организации заработной платы** на основе непрерывного обновления законодательства и нормативных актов в этой области;

- **создание научно обоснованной многоуровневой системы социального партнерства;**

- **организацию научной системы управления заработной платой** в каждой организации (предприятии);

- **совершенствование положений по премированию работников** (выбор обоснованных показателей, условий, периодичности премирования, круга лиц, подлежащих премированию, и размера премий). Важно при этом понимать, что рабочие получают премии прежде всего за количество и качество (продукции) труда, а служащие – за обеспечение прибыли и роста эффективности производства;

- **расширение практики участия рабочих в прибылях и в формировании акционерной собственности;**

- **создание комплексной системы мотивации предпринимательской и инновационно-творческой (рисковой) деятельности** в каждой организации (предприятии).

17 ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

17.1 Понятие форм и систем заработной платы

17.2 Повременная форма оплаты труда и ее системы

17.3 Сдельная форма оплаты труда и ее системы

17.4 Условия эффективного применения форм и систем оплаты труда

17.5 Зарубежный опыт организации оплаты труда

17.1 Понятие форм и систем заработной платы

Формы и системы заработной платы представляют собой способы установления зависимости величины заработной платы рабочих от количества и качества затраченного ими труда с помощью совокупности количественных и качественных показателей, отражающих результаты труда.

Основное экономическое назначение форм и систем оплаты труда состоит в обеспечении правильного соотношения между мерой труда и мерой его оплаты, т. е. в том, чтобы увязать оплату труда с фактическими результатами труда.

Формы и системы оплаты труда определяют, таким образом, порядок начисления заработной платы в зависимости от результативности труда.

Выбор форм и методов расчета заработной платы зависит от ряда обстоятельств:

- характера трудовых функций и содержания труда;
- характера выпускаемой продукции;
- темпов и уровня развития производства;
- емкости рынка сбыта;
- профессиональной половозрастной структуры рабочей силы;
- уровня безработицы и др.

Функции форм оплаты труда заключаются в том, что они предопределяют:

- **каким способом оценивается труд для его оплаты:** через рабочее время, продукт труда, его реализацию;
- **какие свойства (результаты) труда учитываются при его оплате:** индивидуальные, коллективные или конечные результаты;
- **какой характер функциональной зависимости устанавливается между мерой труда и его оплатой,** в какой пропорции измеряется оплата труда (или часть ее) в зависимости от тех или иных свойств (результатов) труда.

Важным моментом в выборе форм и систем заработной платы является **выявление способа оценки меры труда для его оплаты**, т. е. способа учета количества труда:

- **через рабочее время** (повременная форма заработной платы);
- **через продукт труда**, его реализацию (сдельная форма заработной платы) на основе индивидуальных или коллективных результатов.

В настоящее время применяются две **основные формы оплаты труда**:

- **сдельная;**
- **повременная.**

Кроме конкретных форм оплаты труда различают их разновидности, которые называют **системами оплаты труда**.

Под системой оплаты понимается определенная взаимосвязь между показателями, характеризующими меру (норму) труда и меру его оплаты в пределах и сверх норм труда, гарантирующая получение работником заработной платы в соответствии с фактически достигнутыми результатами труда (относительно норм) и ценой его рабочей силы, согласованной между работником и работодателем.

Системы оплаты могут быть:

1. С позиций воздействия на материальную заинтересованность работника:

- простыми;

– сложными.

Простые системы оплаты устанавливают связь оплаты работника только с основным показателем учета результатов труда работника: *простые сдельные* – только с количеством изготовленной продукции, *простые повременные* – только с количеством отработанного времени.

Сложные системы, устанавливают зависимость оплаты труда от нескольких показателей, из которых один является основным, а другие – дополнительными.

2. По формам выражения и оценки результатов труда (воздействие систем оплаты может быть рассчитано как на каждого работника отдельно, так и на группу (группы) работников.):

- индивидуальные;
- коллективные.

3. По характеру зависимости оплаты труда от степени перевыполнения (невыполнения) норм трудовых затрат по основным и дополнительным показателям учета результатов труда:

- прогрессивные;
- регрессивные.

При перевыполнении (невыполнении) норм трудовых затрат оплата труда работника может изменяться пропорционально, **прогрессивно** (т. е. с опережением относительно степени выполнения норм труда) и регрессивно (с отставанием относительно степени выполнения норм труда).

Системы оплаты труда можно разделить на :

- поощрительные;
- принудительные;
- гарантирующие.

Поощрительной следует считать систему оплаты, обеспечивающую в конкретных производственных условиях оптимальное решение двух указанных выше задач: достижения необходимых работодателю показателей трудовой деятельности и обеспечения работнику условий для самореализации в процессе трудовой деятельности на основе его личной заинтересованности в этом. Поощрительная система дает работнику возможность выбора степени своего участия в улучшении показателей.

Принудительные системы отличаются более высокой напряженностью труда, закладываемой часто уже в нормы трудовых затрат, и более высокой оплатой за их выполнение и перевыполнение.

Гарантирующие системы оплаты по своему организационному построению и характеристикам также весьма напоминают поощрительные, но их главная задача – не увязать заработную плату работника с какими-либо показателями, а обеспечить начисление ему оговоренной суммы через совокупность действующих в организации

условий оплаты (тарифных ставок, расценок, доплат, надбавок, премий и т.п.)

Формы и системы оплаты труда устанавливаются самостоятельно самой организацией (предприятием).

17.2 Повременная форма оплаты труда и ее системы

Повременная форма заработной платы делится на такие системы, как:

- простая повременная;
- повременно-премиальная;
- штатно-окладная система.

Заработная плата при **простой повременной** системе начисляется по тарифной ставке работника данного разряда за фактически отработанное время. Может устанавливаться часовая, дневная, месячная тарифная ставка.

Заработная плата работника за месяц ($Z_{п.м.}$) при установленной часовой тарифной ставке работника данного разряда ($T_{ст}$) определяется по формулам:

$$Z_{п.м.} = T_{стj} * T_{отрj} , \quad (17.1)$$

где $T_{отр}$ – фактически отработанное количество часов в месяце;

$$Z_{п.м.} = T_{ст} I * K_{тарj} * K_{коррj} * T_{отрj} , \quad (17.2)$$

где $T_{ст} I$ – тарифная ставка I разряда; $K_{тарj}$ – тарифный коэффициент j-го разряда; $K_{коррj}$ – корректирующий коэффициент j-го разряда.

При **поденной** оплате размер заработка работника рассчитывается на основе дневной тарифной ставки и количества фактически отработанных дней (смен).

При **месячной** оплате расчет заработной платы осуществляется исходя из твердых месячных окладов (ставок), числа рабочих дней, фактически отработанных работником в данном месяце, а также планового количества рабочих дней согласно графику работы на данный месяц:

$$Z_{п.м.} = \frac{T_{м}}{T_{\phi}} * T_{\phi} , \quad (17.3)$$

где T_m – месячный должностной оклад (ставка) работника, руб.; T_z – время работы по графику за данный месяц, дней; T_{ϕ} – время, фактически отработанное работником в данном месяце, рабочих дней.

Как правило, по таким формам оплачивается труд персонала вспомогательных и обслуживающих подразделений организаций, а также лиц, работающих на условиях совместительства.

Повременно-премиальная система оплаты труда – представляет собой сочетание простой повременной оплаты труда с премированием за выполнение количественных и качественных показателей по специальным положениям о премировании работников. Расчет заработной платы по повременно-премиальной системе осуществляется по формуле

$$Z_{п.м.} = Z_{п.м.} + P_p, \quad (17.4)$$

где $Z_{п.п.}$ – заработная плата повременно-премиальная, руб.; $Z_{п.м.}$ – заработная плата повременная, руб.; P_p – премия, руб.

Причитающаяся работнику премия по повременно-премиальной системе может быть рассчитана по формуле:

$$P = Z_{п.м.} * P_n / 100, \quad (17.5)$$

где P – сумма премии, причитающаяся работнику, руб.; $Z_{п.м.}$ – заработок работника по тарифной ставке или должностному окладу за отработанное в расчетном периоде время, руб.; P_n – размер премии по действующему премиальному положению за данный расчетный период, в процентах к заработку работника.

Для служащих используется **штатно-окладная система**.

Должностной оклад – абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью. В современных условиях возрастает значение аналитических расчетов при определении размеров должностных окладов.

Недостатком повременной системы – оплаты труда является то, что тарифная ставка (должностной оклад) не в состоянии учесть различия в объемах работ, выполненных работниками одной профессии и квалификации.

17.3 Сдельная заработная плата и ее системы

Сдельная оплата труда – это оплата труда за количество произведенной продукции (работ, услуг).

При сдельной форме оплаты труда заработок рабочего-сдельщика определяется по формуле

$$ЗП = P_{сдi} \times ВП_{н.в.}, \quad (17.6)$$

где $P_{сдi}$ – сдельная расценка за единицу продукции рабочего j -того разряда; $ВП_{н.в.}$ – объем произведенной продукции (выпуск продукции) в натуральном выражении.

Расценка может быть определена следующим образом:

$$P_{сдi} = \frac{СТ_{часj}}{Н_{выр}} = \frac{СТ_{часj} \times Н_{вр}}{T_{см}}, \quad (17.7)$$

где $СТ_{часj}$ – часовая тарифная ставка j -того разряда; $T_{см}$ – продолжительность смены; $Н_{вр}$ – норма времени на выработку единицы изделия.

Чаще всего на предприятии применяется не простая сдельная оплата труда, а сдельно-премиальная.

Сдельно-премиальная – это такая система оплаты труда, когда рабочий получает не только сдельный заработок, но и премию. Премия обычно устанавливается за достижение определенных показателей: выполнение плана производства продукции, заданий по качеству продукции или экономии в расходовании материальных и топливно-энергетических ресурсов и др. В данном случае заработок рабочего будет определен по формуле

$$ЗП = P_{сдi} \times ВП_{н.в.} \times \left(1 + \frac{Пр \times K_{п.н.}}{100} \right), \quad (17.8)$$

где $Пр$ – процент премии за каждый процент перевыполнения норм; $K_{п.н.}$ – процент перевыполнения норм.

Экономическая сущность премии заключается в том, что она является частью заработной платы, так как распределяется пропорционально непосредственно затраченному труду. Особенность ее состоит в том, что в отличие от прямого сдельного заработка она может быть, а может вообще не быть.

Как и всякая система, система премирования представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов. Такими обязательными составляющими служат:

1. Показатели премирования.
2. Условия премирования.
3. Источники премирования.
4. Размер премии.
5. Круг премируемых.

Показатель премирования определяет те трудовые достижения, которые подлежат специальному поощрению и должны быть отражены в премии. Нельзя включать в премиальное положение показатели, выполнение которых не зависит от рабочих. Число показателей премирования должно быть небольшим, ибо множественность ведет к тому, что каждый из них становится малостимулирующим и делает систему премирования громоздкой и малопонятной рабочему.

Условия премирования указывают на то обстоятельство, с учетом которого должен использоваться показатель премирования, т. е. это своего рода коррекция показателя премирования. Без такой коррекции достижение показателя, стимулируемого премией, может иметь негативное влияние на какой-то другой показатель труда работника или даже предприятия. Так, например, если работник премируется за повышение качества продукции, условиями премирования может служить выполнение плановых заданий, норм выработки (т. е. показателей количественных). Когда же премирование производится за улучшение количественных показателей, в качестве условий может выступать соблюдение требований, предъявляемых к качеству или нормам расходования сырья, материалов.

Источник премирования определяет то, откуда следует черпать средства для выполнения такого вознаграждения. Ясно, что без наличия такого элемента не может существовать система премирования. В качестве источников могут быть средства, которые создаются достижением показателя, премия (экономия сырья, топливно-энергетических ресурсов), фонд заработной платы, а также часть прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Размер премии должен быть прямо пропорционален степени трудового участия работника в достижении поощряемого показателя. Величина премий за каждый показатель в отдельности не должна резко отличаться друг от друга, чтобы не стимулировать улучшение одних показателей за счет ухудшения других. Сумма премий, выплачиваемых по конкретной системе, должна быть меньше той экономии, которая создается в результате труда работника. Предельные размеры премий устанавливаются в Типовом положении о премировании. Обычно размер премии устанавливают в процентном отношении к сдельному заработку или тарифной ставке. Иногда премия может устанавливаться в твердой сумме. Дифференцировать размер премии можно с помощью шкалы премирования, которая предусматривает уровни достижения плановых показателей и соответствующую им разницу премий.

Применяются как одноступенчатые, так и многоступенчатые шкалы. При одноступенчатой шкале устанавливается % премии за выполнение и перевыполнение показателя премирования, что в достаточной степени стимулирует выполнение установленного задания, но не заинтересовывает рабочего материально в его повышении. Поэтому одноступенчатые шкалы приемлемы в тех случаях, когда не требуется стимулировать рост показателей сверх установленных заданий или невозможно определить степень их перевыполнения.

Многоступенчатые шкалы позволяют дифференцировать размер премии в зависимости от уровня выполнения показателей или условий премирования. В свою очередь многоступенчатые шкалы могут быть классифицированы по характеру функциональной зависимости между размерами премий и степенью улучшения плановых показателей. Такие зависимости могут быть пропорциональными, регрессивными (наибольшее возрастание обеспечивается на первых этапах улучшения показателя премирования), прогрессивными (% премий за единицу улучшения показателя полностью возрастает), смешанными.

Косвенно-сдельная оплата труда предполагает установление зависимости заработной платы вспомогательных рабочих от сдельной оплаты труда сдельщиков, которых они обслуживают.

Суть ее состоит в том, что заработная плата рабочего зависит не от его личной выработки, а от результатов труда других рабочих. По этой системе оплачиваются вспомогательные рабочие, обслуживающие основных рабочих-сдельщиков и влияющие в значительной степени на их выработку. Общий заработок этих рабочих устанавливается двояко:

- путем произведения тарифных ставок вспомогательных рабочих на средний % выполнения норм рабочих-сдельщиков, обслуживаемых ими;
- путем произведения косвенно-сдельных расценок на выпуск обслуживаемой бригады.

Расценка при этой системе оплаты труда определяется по формуле

$$P_{\text{к.с.}} = \frac{CT_{\text{час.всп.раб.}} \times Нвр}{T_{\text{см}}} = \frac{CT_{\text{час.всп.раб.}}}{Нвыр.}, \quad (17.9)$$

где $CT_{\text{час.всп.раб.}}$ – часовая тарифная ставка вспомогательного рабочего; $Нвр$ – норма выработки основных рабочих, обслуживаемых вспомогательными рабочими.

$$ЗП_{\text{к.с.}} = P_{\text{к.с.}} \times ВП_{\text{н.в.}} \quad (17.10)$$

Аккордная система оплаты труда – это разновидность сдельной оплаты труда, сущность которой заключается в том, что расценка

устанавливается на весь объем подлежащих выполнению работ с указанием срока их выполнения.

На предприятии наиболее целесообразно применять аккордную оплату труда в следующих случаях:

- предприятие не укладывается в срок с выполнением какого-либо заказа, и при его невыполнении оно обязано будет заплатить значительные суммы штрафных санкций в связи с условиями договора;

- при чрезвычайных обстоятельствах (пожаре, обвале, выходе из строя основной технологической линии по серьезной причине), которые приведут к остановке производства;

- при острой производственной необходимости выполнения отдельных работ или внедрении нового оборудования на предприятии.

Сдельно-прогрессивная оплата труда предполагает увеличение расценок при определенном проценте перевыполнения норм.

Бригадная сдельная (коллективная) система оплаты труда.

В основе развития коллективной сдельной заработной платы за конечные результаты труда лежат изменения, которые происходят в технике, технологии, организации производства. Как показала практика, коллективно-сдельная оплата за конечные результаты труда весьма эффективна при определенных организационно-технических условиях производства.

Во-первых там, где производственный процесс представляет технологический комплекс последовательно выполняемых работ, где возможна равномерная загрузка всех рабочих в течение смены и где меньшие затраты труда и эффективное использование оборудования могут быть достигнуты только при широком развитии совмещения профессий и взаимозаменяемости.

Во-вторых – от каждого, выполняющего обособленные операции, требуется емкость и слаженность, одинаковая производительность, где каждый бесперебойно обеспечивает фронт работ другим, объем работы одного полностью зависит от успешного труда другого.

Преимуществами коллективной системы оплаты труда являются такие, что с их помощью достигается взаимоувязка в работе отдельных звеньев и членов бригады, отпадает необходимость в узкой специализации на выполнение только одной операции, создается возможность совмещения профессий и уплотнения рабочего дня, сокращения потерь рабочего времени, улучшения использования оборудования, роста производительности труда, увеличения объема выпускаемой продукции.

При коллективных формах и системах оплаты высококвалифицированные специалисты заинтересованы в передаче своих методов и приемов труда менее опытным, так как от производительности труда каждого члена бригады зависит заработок не только всей бригады, но и каждого его члена.

Различают коллективно-сдельную и индивидуально-бригадную системы оплаты труда. Общая черта этих разновидностей состоит в том, что заработная плата рабочим начисляется по результатам работы всей бригады – по количеству сданной на склад продукции и по суммарной сдельной расценке (коллективной расценке), установленной на каждый вид продукции. Отличие состоит в распределении заработной платы между членами бригады.

Коллективно-сдельная система применяется в тех случаях, когда для выполнения определенной работы требуется коллективный труд нескольких рабочих и невозможен раздельный учет индивидуальной выработки каждого из них.

В этом случае расчет заработной платы ведется в следующем порядке:

1. Определяется суммарный сдельный заработок бригады

$$З = \rho_{\text{сум}} \times B_{\text{факт}}, \quad (17.11)$$

где $\rho_{\text{сум}}$ – суммарная сдельная расценка; $B_{\text{факт}}$ – фактически выпущенная продукция.

2. Определяется суммарный тарифный заработок бригады

$$З_{\text{тар.}} = \sum_{j=1}^m T_{\text{см}j} \times T_{\text{отр}j}, \quad (17.12)$$

где $T_{\text{см}j}$ – тарифная ставка j -ого рабочего; $T_{\text{отр}j}$ – отработанное время j -ым рабочим; m – количество рабочих.

3. Определяется коэффициент сдельного заработка

$$a = \frac{З}{З_{\text{тар.}}}. \quad (17.13)$$

4. Определяется заработок каждого члена бригады

$$З_j = T_{\text{см}j} \times T_{\text{отр}j} \times a. \quad (17.14)$$

При индивидуально-бригадной системе заработок каждого члена бригады рассчитывается путем произведения индивидуальной расценки по выполняемой им операции на общий объем продукции, выпущенной бригадой.

Переменная часть заработной платы включает такие элементы, как сдельный приработок, доплаты и надбавки, премии, в том числе текущие. По своей природе они близки именно к этой части заработной платы, но по периодичности отличаются от должностного оклада или тарифной ставки. Каждый элемент заработной платы выполняет свои

функции.

Доплаты и надбавки связаны, как правило с особыми условиями работы. Они носят относительно стабильный характер и персонифицированы, т.е. установлены для конкретного человека.

Ряд доплат и надбавок являются обязательными для организаций всех форм собственности. Их выплата гарантирована государством и установлена Трудовым кодексом Республики Беларусь (Ст. 67-70 ТК). Другие доплаты и надбавки применяются в отдельных сферах приложения труда. В большинстве случаев эти доплаты также обязательны, однако об их конкретных размерах договариваются непосредственно на самом предприятии.

По характеру выплат доплаты и надбавки делятся на:

- компенсационные;
- стимулирующие.

В настоящее время применяется около 50 видов наиболее распространенных доплат и надбавок компенсационного характера. К ним относятся доплаты:

- за работу в вечернее (20 %) и ночное (40 %) время;
- за сверхурочную работу;
- за работу в выходные и праздничные дни;
- за разъездной характер работы;
- несовершеннолетним работникам в связи с сокращением их рабочего дня;
- рабочим, выполняющим работы, уровень которых ниже присвоенного им тарифного разряда;
- при невыполнении норм выработки и изготовлении бракованной продукции не по вине работника;
- до среднего заработка в условиях, предусмотренных законодательством;
- рабочим в связи с отклонениями от нормальных условий исполнения работы;
- за работу по графику с разделением дня на части перерывами не менее 2 часов;
- за многосменный режим работы;
- за работу сверх нормативной продолжительности рабочего времени в период массовой приемки и закладки на хранение сельскохозяйственной продукции и др.

К числу **обязательных** относятся доплаты и надбавки за вредные, тяжелые и опасные условия труда.

К стимулирующим доплатам и надбавкам относят оплату:

- за высокую квалификацию (специалистам);
- за профессиональное мастерство (рабочим);
- за работу с меньшей численностью работников;
- за совмещение профессий (должностей)

- за расширение зон обслуживания или увеличение объема выполняемых работ;
- за продолжительность работы (стаж);
- за выполнение обязанностей отсутствующего работника;
- бригадирам из числа рабочих, не освобожденных от основной работы;
- ежегодные доплаты к отпуску;
- премии за производственный результат и др.

Минимальный размер компенсационных доплат и надбавок гарантируется государством и обязателен для применения.

Доплаты и надбавки *стимулирующего характера* устанавливаются по усмотрению руководства организации, и их размеры определяются организациями самостоятельно.

При определении размера доплат и надбавок стимулирующего характера учитываются конкретные условия работы.

Размер доплат и надбавок чаще всего определяется в процентах, т. е. относительно должностного оклада или тарифной ставки за отработанное время. Однако организация может устанавливать их и в абсолютной сумме – либо в равном размере для всех работников, либо дифференцированно. Размеры доплат и надбавок должны корректироваться при изменениях окладов или ставок с учетом инфляции.

Таким образом, особенности работы отражаются в доплатах и надбавках, чей перечень организация устанавливает самостоятельно, не нарушая гарантии государства.

17.4 Условия эффективного применения форм и систем оплаты труда

Право выбора форм и систем оплаты предоставлено нанимателю, который должен согласовать свое решение с представителями профсоюзной организации субъекта хозяйствования (или другими представителями работающих). Это право законодательно закреплено в Трудовом кодексе Республики Беларусь.

Факторы, определяющие выбор форм оплаты труда:

1. Допускаемая организацией производства степень детализации нормирования труда.

2. Уровень технической оснащенности труда работника.

Чем ниже этот уровень, тем больше у работника возможностей воздействовать на рост выработки. В связи с этим ручные работы даже с применением сложных орудий производства являются областью самого активного влияния рабочих на увеличение выработки, производительность на таких участках производства зависит в основном от работника, его квалификации, физического здоровья, навыков в

работе. Поэтому на одном и том же участке производства колебания в выполнении норм выработки могут достигать 50 % и более.

3. Степень потребности нанимателя в увеличении выработки продукции или увеличении объемов производимых работ.

Сдельную оплату имеет смысл применять лишь в том случае, когда она стимулирует рост производительности труда и увеличение выпуска продукции.

4. Трудоемкость нормирования и учета результативности.

Применение сдельной оплаты труда требует установления обоснованных норм выработки и учета их выполнения. Поэтому переход с повременной оплаты на сдельную сопровождается обычно увеличением затрат на нормирование и учет, но это не может быть основанием признания сдельной оплаты менее эффективной формой заработной платы, чем повременная. Нельзя не учитывать, что достаточно высокая производительность труда при сдельной оплате создает экономию, которая, как правило, значительно перекрывает увеличение затрат на нормирование и учет выработки.

Вопрос о целесообразности применения той или иной формы оплаты труда должен решаться на основе соотношения затрат, необходимых для организации нормирования и учета труда (с целью правильного отражения результатов труда рабочих) и той экономии, которая возникает в связи с ростом производительности труда.

5. Зависимость от требований к качеству продукции, соблюдению технологических режимов и рациональному использованию ресурсов.

На отдельных работах применение сдельной оплаты сопровождается ухудшением качества продукции, нарушением технологических режимов и требований техники безопасности, а также перерасходом сырья, материалов и энергии. Это происходит, например, когда рабочие выпускают продукцию различного сорта, когда на участке производства вынужденно планируется высокий процент брака, когда ухудшение качества или брак продукции (работы) не обнаруживается или трудно обнаруживается сразу же после изготовления продукции и т.д.

Целесообразность применения сдельной или повременной системы оплаты труда зависит от многих факторов, которые сложились на момент принятия решения.

Повременную систему оплаты труда наиболее выгодно применять, если:

- на предприятии (организации) функционируют поточные и конвейерные линии со строго заданным ритмом;
- функции рабочего сводятся к наблюдению и контролю за ходом технологического процесса;
- затраты на определение планового и учет произведенного

количества продукции относительно велики;

- количественный результат труда не может быть измерен и не является определяющим;

- качество труда важнее его количества;

- работа неоднородна по своему характеру и нерегулярна по нагрузке;

- на данный момент увеличение выпуска продукции (работ, услуг) на том или ином рабочем месте является нецелесообразным для предприятия;

- увеличение выпуска продукции может привести к браку или снижению ее качества.

Сдельную систему оплаты труда на предприятии (организации) наиболее целесообразно применять в следующих случаях:

- имеется возможность точного учета объемов выполняемых работ;

- имеются значительные заказы на производимую продукцию, а численность рабочих ограничена;

- одно из структурных подразделений предприятия (цех, участок, рабочее место) является «узким» местом, т.е. сдерживает выпуск продукции в других технологически взаимосвязанных подразделениях;

- применение этой системы отрицательно не отразится на качестве продукции;

- существует острая необходимость в увеличении выпуска продукции в целом по предприятию.

Сдельную оплату труда не рекомендуется использовать в том случае, если:

- ухудшается качество продукции;

- нарушаются технологические режимы;

- ухудшается обслуживание оборудование;

- нарушаются требования техники безопасности;

- перерасходуются сырье и материалы.

17.5 Зарубежный опыт организации оплаты труда

В зарубежных странах накоплен большой опыт применения самых разнообразных систем заработной платы.

Системы отдельных стран характеризуются отличительными чертами:

Швеции – солидарной заработной платой,

Японии – оплатой за стаж и рационализаторство,

Германии – стимулированием роста производительности,

США – оплатой за квалификацию,

Великобритании – оплатой по индивидуальным контрактам,

во **Франции** – индивидуализацией зарплаты,

Италии – выплатой коллективных и индивидуальных надбавок к отраслевой тарифной ставке и надбавкам в связи с ростом стоимости жизни. Одновременно наблюдается общая нацеленность систем заработной платы на повышение эффективности производства.

В странах с развитой рыночной экономикой выделяются два направления в системах стимулирования работников предприятий:

1) стимулирование роста производственных показателей;

2) стимулирование повышения качества рабочей силы.

Среди систем, направленных на стимулирование роста эффективности производства, одно из первых мест принадлежит системам, стимулирующим повышение производительности труда.

Например, в Германии при заключении коллективных договоров о повышении тарифных ставок руководствуются разрабатываемыми авторитетными экспертами прогнозами роста производительности труда и цен. Во всех странах с развитой рыночной экономикой широко используются различные системы премирования за рост производительности труда, экономию сырья и материалов, полноценное использование рабочего времени и т. п.

В Швеции переменная часть зарплаты, связанная с общими результатами деятельности, увеличилась, традиционные формы сдельщины утратили свое значение, упор делается на премиальные системы и поощрение успехов в производственной отдаче на уровне групп.

В Германии помимо гибких форм организации труда большое внимание уделяется вознаграждению за совмещение профессий и взятие на себя дополнительной ответственности. Соответственно в структуре зарплаты учитываются такие факторы, как психологическое напряжение и ответственность за организацию работы, за ее качество, за обеспечение функционирования оборудования.

В политике заработной платы используют и систему заслуг. Система «оценки заслуг» предназначена для установления заработной платы работникам одинаковой квалификации, но имеющим разные показатели качества работы. Факторы, по которым оцениваются работники, могут быть производственными (выполнение норм, уровень брака, использование рабочего времени и т. д.) и личностными (инициативность, трудовая и творческая активность, принятие на себя ответственности за решения на производстве, умение работать в коллективе и т. п.) Методы оценки заслуг работников различны – балльная оценка, анкетирование, экспертная оценка, группировка работников по результатам оценки их работы. «Оценка заслуг» нашла большое распространение в различных странах.

Оценка работ широко используется для управления персоналом компании в целях планирования и формирования ее основного

кадрового состава. Наибольшее распространение она получила в США, Канаде, Великобритании, Нидерландах.

Основные виды участия в финансовой деятельности предприятий США (крупных и средних фирм): участие в прибыли – 22 %, льготная продажа акций – 30 %, сберегательные вклады работников – 28 % ко всем занятым на фирме.

Стимулирование повышения качества рабочей силы (развитие персонала) направлено на:

- 1) привлечение и отбор кадров при найме;
- 2) систематическую аттестацию кадров;
- 3) закрепление кадров на предприятиях;
- 4) создание на предприятиях соответствующих организационно-технических и социально-экономических условий труда;
- 5) материальное стимулирование непрерывного роста профессионально-квалификационного уровня работников.

Механизм развития персонала реализуется в конкретных системах оплаты труда, доплат и надбавок. Особенно большую роль играют дополнительные ставки доходов, которые работник получает от предприятия.

1. Система привлечения работников на предприятии может предусматривать, например, для молодежи достаточно высокие первоначальные ставки заработной платы, которые не требуют материальных стимулов. В Японии для молодежи предусмотрена специальная семейная надбавка, размеры которой сокращаются с возрастом и стажем одновременно с ростом базовой заработной платы, отражающей повышение профессионально-квалификационного уровня работника.

2. В зарубежных странах широко используются различные методы аттестации. Наиболее известный метод – оценка заслуг работника.

3. Закрепление кадров на предприятии происходит через действующие системы заработной платы, социальных выплат, дивидендов на акции фирмы и так далее. Наиболее интересный опыт закрепления кадров с помощью системы зарплаты имеет Япония, где ставки заработной платы впервые нанимаемых в 3,5–4 раза ниже ставок тех, кто уже заканчивает трудовую деятельность в данной фирме. Система «пожизненного найма» предусматривает автоматическое повышение зарплаты в соответствии с возрастом работника. Но в последнее время эта система стала дополняться поощрением за достижения. В составе самой заработной платы имеются также «надбавки на жизнь», которые включают жилищные, транспортные и тому же подобные виды надбавок для обеспечения различных жизненных потребностей. Совокупный размер этих надбавок составляет 9–10 % тарифного заработка работника, а в общей сумме заработка это

незначительная величина.

4. *Создание на предприятиях должного уровня организационно-технических условий проявляется в систематическом обновлении техники и технологии, улучшении условий труда, что при прочих равных условиях способствует привлечению и закреплению кадров.*

5. Стимулирование непрерывного повышения квалификационного уровня обеспечивается применением систем оплаты знаний, квалификации, совмещения профессий и т. д. Сущность оплаты знаний состоит в том, что работнику платят не только за то, что он делает на рабочем месте, но и за то, что он потенциально может выполнить, обладая для этого суммой знаний. Эта система эффективна в условиях быстрой модернизации производства, перехода к выпуску новой продукции и т. д.

Таким образом, между стимулированием роста производительности труда и стимулирование качества рабочей силы имеется тесная взаимосвязь. Переход Беларуси к рыночной экономике предполагает неизбежную корректировку систем стимулирования в соответствии с рыночными законами. Для отечественных предприятий (организаций) положительное влияние может оказать мировой опыт в части дифференцированного учета показателей производительности труда, разных систем стимулирования по категориям работников, методов оценки результативности труда, договорного регулирования трудовых отношений.

Учебное издание

Кахро Алина Алексеевна
Грузневич Екатерина Сергеевна
Андриянова Ольга Михайловна

Экономика организации (предприятия)

Конспект лекций

В двух частях

Часть I

Редактор *Е.С. Грузневич*
Технический редактор *О.М. Андриянова*
Корректор *Н.В. Медведева*
Компьютерная верстка *Н.С. Васильева*

Подписано к печати 16.03.17. Формат 60х90 1/16. Усл.печ. л. 8.1.
Уч.-изд. л. 16.0. Тираж 97 экз. Заказ № 107.

Учреждение образования «Витебский государственный
технологический университет» 210035, г. Витебск, Московский пр., 72.

Отпечатано на ризографе учреждения образования
«Витебский государственный технологический университет».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изделий № 1/172 от 12 февраля 2014 г.
210035, г. Витебск, Московский пр., 72.