16+

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ (ЭЛЕКТРОННОЕ)

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА

Экономика предприятия (организации)

ЭЛЕКТРОННОЕ УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

www.scipro.ru
Нижний Новгород, 2018

УДК 658
ББК 65.29
Э40

Рецензенты:

Кожин Владимир Александрович – заслуженный экономист РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры организации и экономики строительства, Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет

Гонин Валерий Николаевич - заведующий кафедрой Экономики и бухгалтерского учета, к.э.н. профессор, Забайкальский государственный университет

Авторы

Бородай В.А., Галенко Е.В., Дегтева Л.В., Димитриева Е.Н., Дугин А.Н., Дудкина О.В., Дудник Д.В., Дьяков С.А., Карлинский В.Л., Красников А.В., Лаврентьева М.А., Лемешева Ж.С., Омельченко Е.Ю., Опрышко Е.Л., Позубенкова Э.И., Сыромятников Д.А., Шер М. Л., Яненко Е. Н.

Э40 Экономика предприятия (организации) [Электронный ресурс] : учебное пособие. – Эл. изд. - Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf: 501 с.). - Нижний Новгород: НОО "Профессиональная наука", 2018. – Режим доступа http://scipro.ru/conf/enterpriseeconomy.pdf. Сист. требования: Adobe Reader; экран 10'.

ISBN 978-5-6040739-0-2

Учебное пособие «Экономика предприятия (организации)» соответствует ФГОС ВО. Пособие предназначено для студентов экономических специальностей, аспирантов, преподавателей, а также практических работников в области финансов, управления.

ISBN 978-5-6040739-0-2

© Авторский коллектив, 2018 г.

© Издательство НОО Профессиональная наука, 2018 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 8
Раздел 1. Предприятие как субъект и объект предпринимательской деятельности 10
1.1. Понятие, признаки, цели и задачи предпринимательского предприятия 10
1.2. Классификация предприятий 17
1.3. Предприятие (организация) как субъект предпринимательской деятельности 22
1.4. Внешняя и внутренняя среда предприятия 29
Вопросы и задания для проверки знаний 33
Список рекомендованной литературы 34
Раздел 2. Продукция предприятия и ее конкурентоспособность 36
2.1. Общее понятие о товаре и товарном производстве 36
2.2. Понятие, классификация продукции и основы товарной политики предприятия 37
2.3. Качество продукции и показатели его определяющие 42
2.4. Стандартизация и сертификация продукции предприятия 44
2.5. Конкурентоспособность продукции предприятия 50
Вопросы и задания для проверки знаний 60
Список рекомендованной литературы 60
Раздел 3. Производственная и организационная структура предприятия 61
3.1. Понятие и сущность производственной структуры предприятия. 61
3.2. Понятие и сущность организационной структуры управления предприятием, классификация организационных структур. 61
3.3. Фиксация организационной структуры управления в Положении о структурном подразделении и Должностной инструкции 72
Вопросы и задания для проверки знаний 83
Список рекомендованной литературы 83
Раздел 4. Капитал, имущество, оборотные средства предприятий 84
4.1. Понятие и теории капитала 84
4.2. Понятие и законодательная основа имущества предприятия 89
4.3. Состав имущества предприятия 92
4.4. Понятие, состав и структура оборотных средств 103
4.5. Нормирование оборотных средств 106
4.6. Показатели эффективности использования оборотных средств 110
Вопросы и задания для проверки знаний 115
Список рекомендованной литературы 117
Раздел 5. Доходы и расходы предприятия 118

5.1. Доходы предприятия. 118
5.2. Управление доходами предприятия. 120
5.3. Расходы предприятия. 126
5.4. Отражение доходов и расходов предприятия в бухгалтерской отчетности. 130
Вопросы и задания для проверки знаний 135
Список рекомендованной литературы 141
Раздел 6. Прибыль предприятия 142
6.1 Сущность и значение прибыли в организации 142
6.2 Особенности формирования, распределения, использования и планирования прибыли предприятия 147
6.3 Факторы, влияющие на уровень и динамику прибыли 153
6.4 Пути увеличения прибыли на предприятии 157
Вопросы и задания для проверки знаний 160
Перечень рекомендованной литературы 161
Раздел 7. Производственная программа и производственная мощность 163
7.1. Производственный процесс производства продукции 163
7.2. Виды продукции и характеристики изделий 165
7.3. Планирование объемов производства и реализации продукции 171
7.4. Среднесрочное бизнес-планирование производства продукции 176
7.5. Некоторые технико-экономические показатели производственной программы 181
7.6. Связь объема производства и производственной мощности 185
7.7. Основы управления производственными мощностями на предприятии 193
7.8. Понятие о производственной мощности предприятия 197
7.9. Расчеты производственной мощности 203
7.10. Планирование и экономическое обоснование увеличения производственной мощности 217
Вопросы и задания для проверки знаний 223
Список рекомендуемой литературы 234
Раздел 8. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия 235
8.1. Понятийный аппарат и классификация инноваций 236
8.2. Показатели эффективности инновационной деятельности 244
8.3. Экономическая сущность, структура и классификация инвестиций 247
8.4. Анализ инвестиционной деятельности предприятия 252
8.5. Инвестиционная привлекательность и методы ее оценки 255
Вопросы и задания для проверки знаний 257
Список рекомендуемой литературы 266
Раздел 9. Ценовая политика предприятия 267

9.1. Цена и ценовая политика предприятия 267
9.2. Методический подход к анализу ценовой политики предприятия 274
9.3. Анализ затрат (финансовый анализ). 279
9.4. Анализ цен и конкуренции. 280
9.5. Анализ влияния государственного регулирования. 282
9.6. Нормативно-правовая база регулирования цен 282
Вопросы и задания для проверки знаний 285
Список рекомендованной литературы 287
Раздел 10. Бухгалтерская финансовая отчетность как элемент управления предприятием .. 288
10.1. Обоснованная необходимость анализа финансовой отчетности с целью эффективного управления предприятием. 288
10.2. Финансовая отчетность организации и порядок ее составления 289
10.3. Финансовая отчетность как информационная база финансового анализа 292
10.4. Основные методы и приемы элементов анализа финансовой внешней отчетности. 296
10.5. Финансовая отчетность как источник для анализа деловой активности компании. . 303
10.6. Методика анализа деловой активности 307
Вопросы и задания для проверки знаний 314
Список рекомендуемой литературы 315
Раздел 11. Факторы устойчивого развития в управлении экономикой предприятия 316
11.1. Цель, задачи и функции управления устойчивым развитием предприятия 316
11.2.Предпосылки устойчивого развития бизнеса 321
11.3. Научные подходы к обеспечению устойчивого развития предприятия 325
11.4. Современный взгляд на обеспечение устойчивого развития бизнеса 329
Вопросы и задания для проверки знаний 334
Список рекомендуемой литературы 343
Раздел 12. Финансовое состояние и оценка деятельности предприятия 344
12.1. Понятие и блоки финансового состояния предприятия, показатели оценки, источники информации 344
12.2. Оценка имущественного положения организации 362
12.3. Оценка финансовой устойчивости предприятия 371
12.4. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия 380
Вопросы и задания для проверки знаний 397
Список рекомендованной литературы 405
Раздел 13. Основы социально ответственной деятельности организации 407
13. 1. Предпосылки формирования корпоративной социальной ответственности. 407
13.2. Эталонная модель социально ответственной корпорации. 408
13.3.Роль и значение социальной ориентации экономики. 409

13.4.Формы реализации КСО. 410
13.5.Стандарты КСО. 411
13.6. Нефинансовая отчетность и ее роль в социально ответственной деятельности организации 413
13.7. Международные инициативы в сфере КСО и механизм их действия. 415
13.8. Уровни и инструменты реализации социально ответственного поведения. 420
13.9.Специфика КСО для предприятий малого и среднего бизнеса и перспективы их вовлеченности в решение социально значимых вопросов. 428
Вопросы и задания для проверки знаний 430
Список рекомендуемой литературы 433
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 435
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 436
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ 448
Глоссарий 451
Приложения 477

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ВВЕДЕНИЕ

Дисциплина «Экономика предприятия (организации)» является одной из самых важных дисциплин для студентов экономических специальностей, включающая в себя основы микроэкономики и позволяющая применять полученные знания в рамках таких дисциплин, как «Учет и анализ», «Стратегический менеджмент», «Внутрифирменное планирование», «Экономический анализ», «Основы аудита», «Финансы предприятия» и др.

Предметом изучения данного курса являются методы, правила и приемы хозяйственной деятельности, используемые в процессе производства продукции, выполнения работ, предоставления услуг.

Объектом изучения дисциплины являются предприятия, которые рассматриваются не как самостоятельный субъект производственной и финансово-хозяйственной деятельности, .а как важнейший элемент функционирования рынка, то есть микроэкеономики.

Содержание учебного пособия «Экономика предприятия (организации)» представлено следующими разделами, подготовленными коллективом авторов:

Раздел 1. Предприятие как субъект и объект предпринимательской деятельности (**Галенко Елена Васильевна**)

Раздел 2. Продукция предприятия и ее конкурентоспособность (**Сыромятников Денис Александрович**)

Раздел 3. Производственная и организационная структура предприятия (**Позубенкова Эльвира Исмаиловна**)

Раздел 4. Капитал, имущество, оборотные средства предприятий (**Яненко Евгения Николаевна, Димитриева Елена Николаевна**)

Раздел 5. Доходы и расходы предприятия (**Лаврентьева Марина Анатольевна**)

Раздел 6. Прибыль предприятия (**Красников Александр Вячеславович**)

Раздел 7. Производственная программа и производственная мощность (**Карлинский Вадим Львович**)

Раздел 8. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия (**Шер Марина Леонидовна, Дудник Данил Владимирович, Дьяков Сергей Александрович, Опрышко Елена Леонидовна**)

Раздел 9. Ценовая политика предприятия (**Лемешева Жанна Сергеевна**)

Раздел 10. Бухгалтерская финансовая отчетность как элемент управления

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предприятием (**Омельченко Елена Юрьевна**)

Раздел 11. Факторы устойчивого развития в управлении экономикой предприятия (**Дудкина Ольга Владимировна, Бородай Владимир Александрович**)

Раздел 12. Финансовое состояние и оценка деятельности предприятия (**Дугин Александр Николаевич**)

Раздел 13. Основы социально ответственной деятельности организации (**Дегтева Любовь Вячеславовна**)

Учебное пособие «Экономика предприятия (организации)» соответствует ФГОС ВО. Пособие предназначено для студентов экономических специальностей, аспирантов, преподавателей, а также практических работников в области финансов, управления.

Авторы заранее благодарны за предложения по улучшению структуры и содержания учебника.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Раздел 1. Предприятие как субъект и объект предпринимательской деятельности

1.1. Понятие, признаки, цели и задачи предпринимательского предприятия.

1.2. Классификация предприятий.

1.3. Предприятие (организация) как субъект предпринимательской деятельности.

1.4. Внешняя и внутренняя среда предприятия

Предприятие является основным звеном экономики, субъектом экономических отношений в пределах правого пространства, которое в первом разделе рассматривается как самостоятельный хозяйствующий субъект, функционирующий с целью получения прибыли. В том числе следует отметить, что любое предприятие эффективно развивается, если этому способствует внутренняя и внешняя среда.

В результате освоения первого раздела, обучающиеся должны:

знать – отличительные черты предприятия как основной формы предпринимательской деятельности в РФ: экономическую самостоятельность, экономическую ответственность, форму собственности и её правовой статус;

уметь – выбирать наиболее эффективную форму развития предприятия, учитывая имеющиеся ресурсы;

владеть – знаниями законодательства в сфере экономики предприятия, их применения в условиях развития рыночных отношений.

1.1. Понятие, признаки, цели и задачи предпринимательского предприятия

Развитие рыночных отношений в экономике неразрывно связаны с предпринимательской деятельности, как главным стратегическим ресурсом государства.

Оно повышает благосостояние государства и его население, является главным элементом гражданского возрождения России и источником сильной государственной власти.

Предпринимательство в основном формируется на инициативной самостоятельной деятельности граждан и их объединений, и играет незаменимую роль в достижении экономического успеха, высоких темпов роста промышленного производства.

В 2016 г. по данным Единого реестра малого и среднего предпринимательства, общее количество предприятий в России (включая юридические лица индивидуальных предпринимателей) составило 5 671 909, из них микропредприятий – 5 380 768 (94,87%), малых – 270 540 (4,77%), средних – 20 601 (0,36%). В структуре ВВП развитых стран, таких как США, Китай, Германия, Франция, Великобритания, Япония, Южная Корея доля малых и средних предприятий составляет 50-60%, в России 21% (данные 2015 года). Представленные данные подтверждают, что развитие предпринимательства, особенно малых и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

средних предприятий, является основным фактором экономического роста[1].

Потребность человека в свободном самовыражении личности действующего в условиях риска, определила основные черты предпринимателя. Характеризуя его, как собственника капитала, который ради реализации определённой коммерческой идеи и получения прибыли готов рисковать. Такие люди для эффективного развития собственного предприятия находятся в постоянном поиске новых комбинаций факторов производства. Поэтому предпринимательство, как способ хозяйствования в результате многовековой эволюции стал основой инновационного, продуктивного характера экономики многих развитых стран[2], а предприниматели или как их первоначально называли предприимчивые люди, продолжают действовать на рынке, как люди энергичные, азартные, склонные к рискованным операциям[3].·

Определяя предпринимательство как экономический ресурс, состоящий из предпринимателей, предпринимательской инфраструктуры, предпринимательской этики и культуры, необходимо знать, что к предпринимателям относятся, прежде всего, владельцы компаний, менеджеры, не являющиеся их собственниками, а так же организаторы бизнеса, сочетающие в одном лице владельцев и управляющих. Очень близким к понятию «предприниматель» является понятие «менеджер», «управленец»[4]. Большинство их функций совпадают. Но менеджер всё же управляет и рискует чужими деньгами. А если глядеть глубже, то даже задачи управления у предпринимателя выглядят намного иначе, чем у наёмного менеджера.

Основной формой организации предпринимательства является предприятие.

Рассматривая предприятие, как субъект экономических отношений в рамках частного или коллективного общего капитала, как процесс поиска новых возможностей, использования новых технологий, поиск вложения капитала, преодоление старых стереотипов управления, его можно назвать предпринимательским предприятием.

Российское предпринимательство (предпринимательская деятельность) официально стало развиваться с 1 января 1991 г., когда вступили в силу первые российские законы, регламентирующие предпринимательскую деятельность, Закон РСФСР от 24 декабря 1990 г. «О собственности в РСФСР», а также Закон РСФСР от 25 декабря 1990 г. «О предприятиях и предпринимательской деятельности»[5].

Законы определили общие правовые, экономические и социальные основы создания предприятий в условиях многообразия форм собственности, устанавливали организационно - правовые формы предприятий , и особенности их деятельности, выделили регламент прав и ответственности субъектов предпринимательства, разработали меры государственной защиты, поддержки и регулирования

[1]Сколько предприятий в России? Prime RSS. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.prime-rss.ru/ (дата обращения: 08.01.2018).
[2] Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: Учебник/Д.И. Валигурский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». – 2011. – С. 68 – 74
[3]Голянд И.Л., Мухина К.А., Захарьин К.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие/ И. Л. Голянд, К. А. Мухина, К. Н. Захарьин. – Красноярск. – 2010. – С. 14 – 16
[4] Булатова А.С. Экономика: Учебник../Под. ред. д-ра экон. наук лроф. А.С.Булатова. 3- е изд., перераб. и доп – М.: Экономисть, –2004 – С. 162
[5]Ведомости РСФСР, – 1990, – № 30, – ст. 418.
[5]Торосян Е. К., Сажнева Л. П., Зарубина Ж. Н. Основы предпринимательской деятельности. Учебное пособие. – СПб: Университет ИТМО, 2016. – С.8-9

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предпринимательства в РСФСР.

Развитие предпринимательской деятельности, стало осуществляться гражданами на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно - правовой формой предприятия. Предпринимательская деятельность, развиваясь как самостоятельная, прежде всего, направлена на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

В конце 1991 – начале 1992 годов, на основании законов «О собственности», «О предприятиях и предпринимательской деятельности», «О крестьянском фермерском хозяйстве», и др. были разработаны и экономической деятельности.

В Конституции РФ начиная с 1993 г. было закреплено право на свободное осуществление предпринимательской опубликованы указы Президента РФ: «О коммерциализации деятельности предприятий торговли в РСФСР» от 25 ноября 1991 г.; «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий» от 29 декабря 1991 г. и ряд других законов и положений[6].

Принятая в декабре Конституция РФ закрепила право на свободное осуществление предпринимательской и иной и иной экономической деятельности, а также основополагающие права и принципы предпринимательской деятельности:

–свободное распоряжение своим трудом;

–право частной собственности;

–равенство всех форм собственности;

–свобода экономической деятельности;

–единство экономического пространства;

–свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств;

Конституция РФ статья 34, имеет следующее содержание: «...каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности».

Государственные законы, формирующиеся и действующие в области экономики, определяют компетенцию государства и границы его вмешательства в работу предприятия, контролируя следующие направления:

–доходы предприятия и уплата ими налогов;

–санитарное состояние производства;

–назначение и технический уровень продукции;

– соблюдение стандартов и технических условий производства;

– правовую защиту наемного персонала и другую деятельность предприятий.

В законах предусматривается ответственность предприятия за все виды его деятельности, в том

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

числе:

– соблюдение интересов государства и прав граждан;

– создание нормальных условий труда для персонала;

– соблюдение законов и сохранность окружающей среды;

– преумножение имущества, вверенного ему государством или держателями акций;

– повышение эффективности производства.

При этом государство или иной вышестоящий орган, как правило, не отвечают по обязательствам предприятия, которое также не отвечает по обязательствам государства и других органов[7].

Основным нормативным актом, осуществляющим правовое регулирование предпринимательской деятельности граждан и юридических лиц, является Гражданский кодекс РФ. Предприятием согласно ст. 132 ГК РФ, как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав (таблица 1.1).

В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая: земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (коммерческое обозначение, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором[8].

Таблица 1.1

Признаки предприятия

Признак	Характеристика
Обособленность	Замкнутость внутренних процессов, наличие границ
Внутренний центр	Координирует деятельность участников, обеспечивает единство действий
Саморегулирование деятельности	Принятие самостоятельных решений, творческое преломление внешних команд
Цель	Объединяет и сплачивает участников, придает смысл их деятельности
Экономичность	Прибыльность по фактическому результату деятельности предприятия
Наличие экономических ресурсов	Природные ресурсы, трудовые ресурса, капитал, предпринимательские способности, знания необходимые для хозяйственной деятельности

Признаки предприятия характеризуют взаимозависимость элементов внутренней структуры предприятия, которые влияют на выполнение цели предприятия и решение задач.

Цель организации – упрочение её позиций на рынке, за счет максимизации прибыли и удовлетворения социальных и экономических потребностей потребителей.

[7] Волкова О.И., Девяткина О.В. Экономика предприятия(фирмы):Учебник/Под ред.проф. О.И. Волкова, О.В.Девяткина. – М.: ИНФРА-М, – 2007. – С. 14

[8] Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвёртая. – Москва: Проспект, КноРус, 2015. – 608 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Для выполнения поставленной цели предполагается решение следующих задач:

а) экономические:

–увеличение прибыли предприятия;

– повышение эффективности производства на основе снижения затрат;

–удовлетворение общественных потребностей в продукции, всемерный учет требований потребителей, формирование эффективной маркетинговой политики;

–материальных, финансовых и трудовых ресурсов), повышение эффективности производства;

–разработка стратегии и тактики поведения предприятия на рынке;

– обеспечение конкурентоспособности предприятия и его продукции, поддержание высокого имиджа и деловой репутации предприятия;

–создание конкурентной среды для роста объема продукции производства и её реализации;

б) социальные:

–улучшение условий труда персонала;

–организация новых рабочих мест;

–совершенствование организации производства, труда и управления; использование новейших достижений НТП в производстве;

–обеспечение социальной эффективности производства (рост квалификации и большей содержательности труда работников, повышение их уровня жизни, создание благоприятного морально-психологического климата в трудовом коллективе);

–создание социального пакета для работника предприятия;

в) технические и технологические:

–применение новых технологий в работе предприятия;

–бесперебойный и ритмичный выпуск высококачественной продукции в соответствии с имеющимися производственными возможностями;

–повышение качества выпускаемой продукции на основе компьютеризации некоторых технологических процессов;

г) экологические;

– повышение экологической грамотности персонала;

–предотвращение загрязнения окружающей среды;

–разработка и внедрение экологических норм при производстве продукта.

эффективное использование производственных ресурсов (основного капитала,

Предпринимательское предприятие, содержит в своей характеристике основные черты как субъекта рыночных отношений, к которым относятся:

–производственно-техническое единство, основанное на развитие общности процессов производства, капитала, технологии;

–организационное единство, представляющее единую систему управления и организационную

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

структуру с вертикальным и горизонтальным разделением труда;

–зависимость от внешних факторов, проявляющихся в изменении политики, экономики нормативной базы на уровне мирового порядка;

–экономическое единство, выражающееся в ресурсном потенциале и экономических результатах работы предприятия.

Характеристика предприятия, представлена на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1. Общая характеристика предприятия

Функциями каждого предприятия являются следующие направления:

– производство продукции (услуг, работ);

– реализация качественной продукции;

– послепродажное обслуживание товаров;

– обеспечение производства необходимыми ресурсами;

– организация и управление производственными процессами;

– обеспечение роста объема производства;

– соблюдение действующих законов, стандартов и нормативов;

– соблюдение правил налоговой политики страны[9].

Состояние экономики в стране и мире, тенденции развития конкретной отрасли, к которой относится деятельность предприятия, характер конкуренции в ней, и стадией цикла жизни самого предприятия определяют основные критерии достижения целевых установок.

Цикл жизни предприятия, в течение которого оно обладает жизнеспособностью, состоит из четырёх взаимосвязанных стадий:

[9] Предыбайло, С. Д. Предприятие и внешняя среда. Формы общественной организации производства : практическое руководство / С. Д. Предыбайло ; М-во образования Республики Беларусь, Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2015. – 47 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

–выход на рынок;

–рост;

–зрелость;

–упадок.

Каждая фаза жизненного цикла, имеет свои характерные черты и конкретный период времени.

Первая стадия характеризует процесс создания и становления предприятия, за которым стоят определенные начальные вложения капитала для выхода на рынок, обеспечение стартового уровня продаж. На второй стадии предприятие расширяет производственные мощности, наращивает темпы роста продаж. На третьей стадии жизненного цикла предприятия в центре стоит максимизация валовой выручки, рост прибылей. На четвертой стадии происходит снижение объемов продажи и сокращение прибыли. На последней стадии предприятию необходимо предпринять все меры для выживания на рынке, с последующим использованием его ресурсной базы для новой рыночной экспансии.

В условиях рынка предприятие, занимающееся производственной или иной деятельностью, как юридическое лицо создаётся и развивается только при определённых условиях:

– должен быть мотив для создания предприятия;

– необходимо определить бизнес-идея, и применяя метод «пять почему», подтвердить правильность её выбора;

– создать команду единомышленников, готовых принять участие в создание и развитие предприятия;

– изучить программы поддержки предпринимательских предприятий;

– изучить нормативную базу регулирования государством предпринимательскую деятельность;

– провести исследования внутренней и внешней среды развития предприятия;

– определить вид хозяйственной деятельности;

– определить вид производимой продукции;

– определить форму собственности;

– определить мощность производственного потенциала (размер предприятия);

– выбрать организационно-правовую форму предприятия;

– при отсутствии опыта и знаний, найти наставника или грамотного члена команды;

– определить налоговую политику развития предприятия;

– рассмотреть наличие необходимых ресурсов предприятия;

– получить право вступать в хозяйственные отношения с другими юридическими и физическими лицами;

– нести полную имущественную ответственность перед контрагентами в пределах имущества, числящегося на балансе (находящегося в собственности);

– иметь в наличие требуемого законодательством регистрационного свидетельства, в специально оговоренных случаях лицензии на право осуществлять те или иные виды деятельности;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– иметь в наличие утвержденный устав или учредительный договор;

– должно быть фирменное наименование, печать, расчетный счет в банке;

– должен вестись полный бухгалтерский учет с составлением баланса и определением прибылей и убытков.

Предприниматель должен знать и соблюдать необходимые механизмы для организации производственных процессов.

Таким образом, создание предприятия, является формой организации экономических и производственных процессов, направленных на предоставление экономических благ потребителям, с целью удовлетворения их потенциального спроса, который обеспечивают множество самостоятельных хозяйствующих субъектов, действующих в условиях экономической свободы и конкуренции с целью получения прибыли.

1.2. Классификация предприятий

Предприятие функционирует, как самоорганизующийся и самовоспроизводящийся социально-производственный организм, который предоставляет рабочие места, выплачивает заработную плату, налоги, участвует в реализации государственных программ, развитии экономики страны и может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом. Обособленная экономическая структура предприятия, определяется товарным характером общественного производства, которая может самостоятельно принимать управленческие решения при производстве, продаже и распределении продукта, отвечая на следующие вопросы:

–при производстве товара (что и сколько производить, как производить);

–при продаже товара (что и сколько продавать, покупать, распределять);

–при распределении производственного продукта (что оставить на собственные нужды, сколько нужно оставить на обмен и накопление, как правильно распределить продукцию).

Правильное принятие решение сокращает уровень издержек производства и предугадывает пожелания потребителей, ориентируя их на продукцию только этого предприятия[10]. Такой подход в развитие предприятия и организации производственных процессов, требует от каждого предприятия поиска своего пути, формирование собственной системы управления и проведения маркетинговых исследований, своих форм хозяйствования.

Классификация предприятий, представляет собой разделение на определенные группы предприятий по ряду существенных признаков в целях их экономического анализа.

Основными признаками классификации предприятий являются (таблица 1.2) :

–сфера деятельности;

[10]Грибов В. Д. Экономика организации (предприятия): учебник /В. Д. Грибов, В. П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – 10-е изд. Москва: КНОРУС. – 2016. – С. 19–20

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

–отраслевая принадлежность;

–по виду и характеру деятельности;

–структура производства;

–используемые ресурсы;

–назначение готовой продукции;

–размеры;

–форма собственности;

–организационно-правовая форма;

–технологическая и техническая общность;

–время работы в течение года.

Таблица 1.2

Классификация предприятий

Признаки классификации	Содержание				
По сфере деятельности	Сфера материального производства (предприятия занятые производством материальных благ, (например товаров и изделий) и материальных услуг (например связи, транспорт, торговля)		Сфера нематериального производства создаёт нематериальные блага (духовные ценности) и нематериальные услуги (например, научные, бытовые, страховые и др.)		
По отраслевой принадлежности	Промышленные предприятия	Предприятия сельского хозяйства	Предприятия транспорта	Торговли	Другие предприятия
По виду и характеру деятельности	добывающие	перерабатывающие	обрабатывающие	Другие предприятия	
В зависимости от используемых ресурсов	Трудоемкие (предприятия использующие в основном трудовые ресурсы)	Фондоемкие (предприятия использующие средства производства)		Материалоемкие (предприятия использующие материалы)	
По назначению готовой продукции	Предприятия производящие средства производства (машины, оборудование, транспорт)		Предприятия производящие предметы потребления (продукты питания, одежду и т.д.)		
По признаку технической и технологической общности	С непрерывным процессом производства	С прерывным процессом производства	С преобладанием механических процессов производства	С преобладанием химических процессов производства	
В зависимости от времени работы в течение года	Предприятия сезонной деятельности		Предприятия круглогодичные		

Для определения типа хозяйственно – экономической деятельности предприятий с 2018 г. общероссийский классификатор ведения экономической деятельности (ОКВЭД), становится обязательным условиям для определённых направлений (таблица 1.3). Коды ОКВЭД - это статистические

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сведения, предназначенные для того, чтобы сообщить государственным органам, чем именно планирует заниматься новый субъект предпринимательской деятельности. Указывают коды согласно специальному документу – Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности, который и дал название аббревиатуре «ОКВЭД».

Таблица 1.3

Обязательные условия применения ОКВЭД

Обязательные условия	Типы хозяйственно – экономической деятельности предприятий
1. Регистрация любого предпринимательства.	Раздел A – Сельское хозяйство с охотой и рыбалкой (от 01 до 03).
2. Учет в фонде медицинской страховки и пенсионном.	Раздел B – Добыча природных ресурсов (05 – 09).
	Раздел C – Обрабатывающие предприятия (10 – 33).
	Раздел D – Обеспечение электричеством, газом, паром и кондиционирование (35).
3. Разработка нормативно – правовой сферы по некоторым вопросам ведения экономической деятельности.	Раздел E – Водоснабжение (36 – 39).
	Раздел F – Строительство (41 – 43).
	Раздел G – Торговля и ремонт автотранспорта (45 – 47).
4. Установка размерной тарификации налога и страховки для фирм.	Раздел H – Транспортировка и хранение всех видов транспорта (49 – 53).
5. Регистрация статистических отчетов государственного и международного уровня.	Раздел I – Гостиницы и общепиты (55 – 56).
	Раздел J – Информация и связь (58 – 63).
	Раздел K – Финансовая и страховая деятельность (64 – 67)
6. Открытие счета в банке на юридическое лицо.	Раздел L – Операции с недвижимостью (68).
7. Осуществление контроля за деятельностью частного предпринимательства представителями государственных служб	Раздел M – Научная, техническая и профессиональная деятельность (69 – 75).
	Раздел N – Административные услуги (77 – 82).
	Раздел O – Государственное управление, соцобеспечение и военная безопасность (84).
	Раздел P – Образование (85).
	Раздел Q – Здравоохранение и социальные услуги (86 – 88).
	Раздел R – Культура, спорт, досуг и развлечения (90 – 93).
	Раздел S – Прочие виды услуг (94 – 96).

По форме собственности определяют принадлежность объектов собственности субъекту единой природы (человеку, семье, группе, коллективу, населению). Формой собственности называют ее вид, характеризуемый по признаку тем, кто является собственником. Форма собственности согласно п. 2 ст. 8 Конституции и ГК РФ в Российской Федерации выделяют частную, государственную, муниципальную и иные формы собственности (рисунок 1.2).

Государственной собственностью в Р Ф является имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Р Ф - республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъектов Российской Федерации).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Земля и другие природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц либо муниципальных образований, являются государственной собственностью.

Имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям, является муниципальной собственностью.

Частной собственностью является имущество, принадлежащее на праве собственности гражданам и юридическим лицам, за исключением отдельных видов имущества, которое в соответствии с законом не может принадлежать гражданам или юридическим лицам.

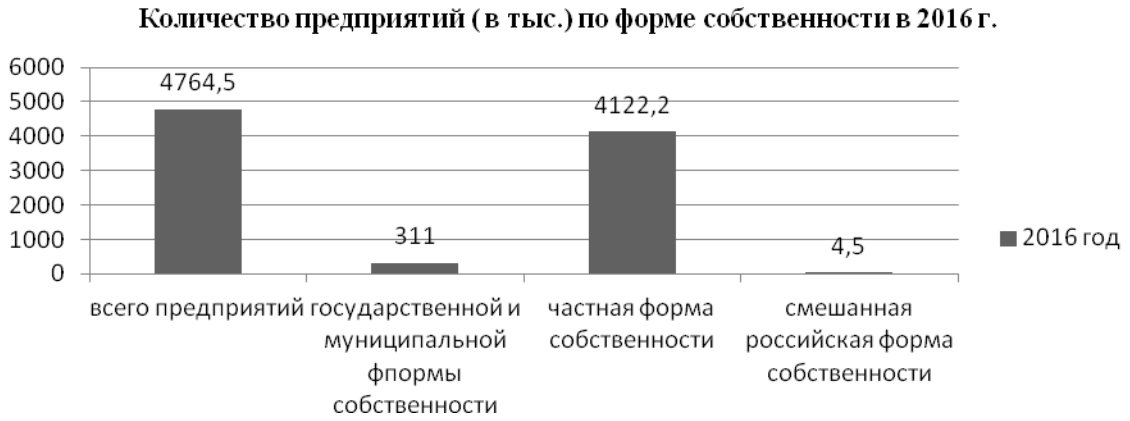

Рисунок 1.2. Количество предприятий по форме собственности в 2016 г. (тыс.)[11]

Классификация предприятий по форме собственности в 2016 г. показала, что большинство предприятий в России находятся в частной собственности.

Предприятия можно классифицировать по количественным и качественным параметрам. Самой распространённой классификацией предприятий по количественным параметрам являются следующие критерии численности занятых работников и допустимый годовой оборот капитала:

–малые предприятия, до 100 человек;

–средние предприятия, до 250 человек;

–крупные предприятия, свыше 250 человек.

В экономике развитых стран одновременно функционируют крупные, средние и малые предприятия, а также осуществляется деятельность, базирующаяся на личном и семейном труде. В таблице 1.4 представлены критерии численности занятых работников и допустимый годовой оборот капитала.

[11] Россия в цифрах 2017: Краткий статистический сборник/Росстат-М.-2017-511 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1.4

Критерии малых и средних предприятий

Категория субъектов МСП	Количество сотрудников	Предельный доход предприятия за год	льготы
Микропредприятие	< 15 человек	< 120 млн. руб.	Налоговые льготы Административные льготы Финансовые льготы
Малое предприятие	16 - 100 человек	< 800 млн.руб.	
Среднее предприятие	101 -250 человек	< 2 млрд.руб.	

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие условиям, установленным частью 1.1 настоящей статьи, хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели[12].

Число малых предприятий в 2015 г. характеризуются показателями, представленными на рисунок 1.3.

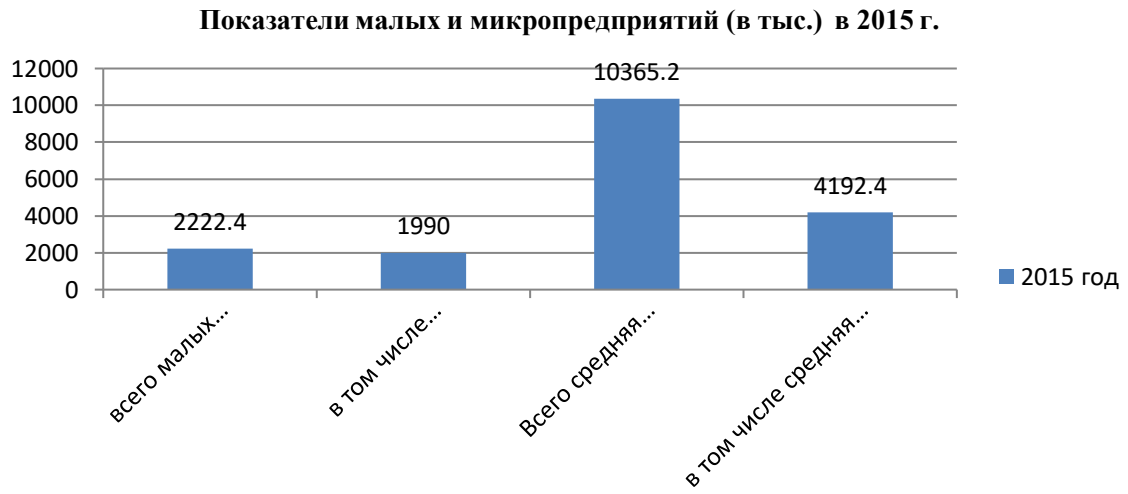

Рисунок 1.3. Показатели малых и микропредприятий в 2015 г. (тыс)[13].

Для малых и средних предприятий упрощен порядок ведения бухгалтерского учета, кассовой дисциплины и документооборота, снижены налоговые ставки, разрешены разного рода «налоговые каникулы».

Термин «малое предприятие» характеризует лишь размеры фирмы, но не дает представления об организационно-правовой форме предприятия, поэтому малым может быть и частное, и государственное, и другое предприятие.

Преимущества развития малого предприятия следующие:

[12] Федеральный закон Российской Федерации от 27 ноября 2017 года N 356-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» (Официальный интернет-портал правовой информации. [Электронный ресурс]. – URL: www.pravo.gov .ru (дата обращения: 08.01.2018).
[13] Россия в цифрах 2017: Краткий статистический сборник/Росстат-М.-2017-511 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

–гибкость;

–высокая адаптивная способность к изменениям рыночной конъюнктуры;

–возможности для конкуренции.

Недостатки:

отсутствие возможностей для расширения бизнеса;

отсутствие большой прибыли.

К отраслям крупных предприятий связанных с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, относится автомобильная, фармацевтическая, химическая, металлургическая промышленность, большинство предприятий добывающих отраслей.

Формами крупных предприятий могут быть объединение на основе:

–кооперирования (картель, синдикат, консорциум, ассоциация, союз);

–на основе концентрации (концерн, холдинг, финансово-промышленная группа, корпорация, конгломерат, комбинат).

Преимущества крупного бизнеса:

доверие со стороны кредитных организаций;

большие возможности для расширения производства;

возможность получения монопольных сверхприбылей (из-за низкой конкуренции)

–возможность использования высококачественных материалов;

–возможность проведения маркетинговых, научно-технических исследований;

–завоевание новых рынков;

–создание рабочих мест;

–рост доходов в государственный бюджет.

Недостатки:

–неохотное изменение технологического и технического уровня производства;

–рост цен;

–неполное удовлетворение индивидуальных потребителей;

–высокие транспортные доходы;

–монополизация экономики;

–большая нагрузка на окружающую среду.

Таким образом, классификация предприятий по сфере деятельности, отраслевой принадлежности, виду и характеру деятельности, размера и форм собственности наглядно показывает выгодное направление для граждан готовых открыть свой бизнес. Государственные законы, действующие в области экономики, определяют компетенцию государства и границы его вмешательства в работу предприятия.

1.3. Предприятие (организация) как субъект предпринимательской деятельности

Формирование рыночного механизма хозяйствования и активизация модернизационных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

процессов в экономике неразрывно связаны с предприятием, как самостоятельным субъектом, созданным предпринимателем, или группой предпринимателей, который имеет право производить и реализовывать продукцию, нанимать рабочую силу, приобретать сырьё, организовывать производственный процесс, иметь самостоятельный баланс, быть юридическим лицом, владеть собственностью. Субъектами предпринимательства могут быть:

–граждане Российской Федерации и других государств, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;

–граждане иностранных государств и лица без гражданства в пределах полномочий, установленных законом;

–объединения граждан (партнеры).

Статус предпринимателя как юридического лица приобретается только посредством государственной регистрации предприятия. В тех случаях, когда предпринимательская деятельность ведется без применения наемного труда, она регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность, а с привлечением наемного труда, как предприятие[14].

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом, включая производственную, торговую, консультационную, посредническую, финансовую и др.

Если индивидуальная трудовая деятельность предполагает осуществление предпринимательской деятельности самим собственником имущества на свой страх и риск, то на предприятии действуют соответствующие органы управления, возглавлять которые могут как собственники, так и наемные менеджеры. Пределы распоряжения так ой собственностью регулируются договором, определяющим взаимные обязательства сторон. В этом случае менеджер является предпринимателем, а предприятие становится для него объектом предпринимательства.

Предприятие (организация), как субъект хозяйствования, является основным структурным звеном современной отечественной экономики. В практической деятельности существует много терминов, близких по значению, но разных по содержанию. В настоящее время понятия «предприятие» и «организация» используются как синонимы.

Под термином «предприятие» понимается имущественный комплекс. В остальных случаях применяются такие понятия, как юридическое лицо и организация. Предприятие – согласно положениям ст. 48, 49 ГК, а также в ч. 1 и 2 ст. 50 ГК РФ могут быть коммерческие и некоммерческие организации (таблица 1.5).

[14] Михалкина Л.М. Экономика предприятия (организации): учебное пособие / Л.М. Михалкина, под ред. А. В. Карпушкиной – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, – 2014. – С. 5–8

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1.5

Цели и права коммерческих и некоммерческих предприятий

Коммерческие предприятия	Некоммерческие предприятия
- основные цели деятельности таких юридических лиц заключаются в извлечении прибыли, поэтому устав предприятия должен содержать соответствующее положение, так как его отсутствие служит основанием для отказа в регистрации;	- основные цели деятельности таких предприятий не связаны с извлечением прибыли, поэтому цели могут быть: гуманитарные, социальные, политические и другие устремления;
- коммерческие организации, как правило, обладают общей правоспособностью, поэтому имеют правовые основания для занятия любыми видами незапрещенной деятельности, за исключением муниципальных и государственных унитарных предприятий;	- некоммерческие предприятия обладают ограниченной правоспособностью, так как определяются целями создания, при этом, возможны и предпринимательские функции, не противоречащие требованию;
- могут осуществлять действия в рамках целей, для которых созданы, также может быть установлено ограничение на основании законодательства, регулирующего положение участников рынка в различных сферах экономики;	- отсутствие возможности распределять прибыль между учредителями, так как она является дополнительной финансовой основой для достижения целей, для которых такая организация была создана;
- особые организационно-правовые формы, в закрытом перечне, в котором определены виды этих организаций;	- особые организационно-правовые формы, в закрытом перечне, в котором определены виды этих организаций;
- обязательная государственная регистрация, так как это является основанием для того чтобы юридическое лицо стало участником гражданского оборота.	- обязательная государственная регистрация, в другом случае это может привести к длительным процедурам регистрации.

Под некоммерческими организациями следует понимать зарегистрированные в установленном порядке юридические лица определенных организационно-правовых форм, целями которых является достижение результатов в общественной, гуманитарной, политической и других сферах, не связанных с извлечением прибыли, способные выполнять функции в указанных рамках и не распределяющие полученные финансовые ресурсы между учредителями.

В гл. 4 Гражданского кодекса РФ предусмотрены 11 организационно-правовых форм некоммерческих организаций:

1) потребительские кооперативы, в том числе жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы, садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы, общества взаимного страхования, кредитные кооперативы, фонды проката, сельскохозяйственные потребительские кооперативы;

2) общественные организации, в том числе политические партии и профессиональные союзы, созданные в качестве юридических лиц (профсоюзные организации), общественные движения, органы общественной самодеятельности, территориальные общественные самоуправления;

3) ассоциации (союзы), в том числе некоммерческие партнерства, саморегулируемые организации, объединения работодателей, объединения профессиональных союзов, кооперативов и общественных организаций, торгово-промышленные, нотариальные и адвокатские палаты;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4) товарищества собственников недвижимости, в том числе товарищества собственников жилья;

5) казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации;

6) общины коренных малочисленных народов России;

7) фонды, в том числе общественные и благотворительные;

8) учреждения, к которым относятся государственные учреждения (в т.ч. государственные академии наук), муниципальные учреждения и частные (в т.ч. общественные) учреждения;

9) автономные некоммерческие организации;

10) религиозные организации;

11) публично-правовые компании.

Понятие «организация», обозначает объединение нескольких лиц, деятельность которых направлена на достижение общей цели. Также «организацию», можно рассматривать, как юридическое лицо, которое имеет в собственности, хозяйственном ведение или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, имеет самостоятельный баланс или смету.

В качестве синонимов понятия «коммерческая организация» часто используются такие понятия, как «фирма», «компания», «корпорация»[15].

Существует несколько вариантов типологии фирм (таблица 1.6).

Таблица 1.6

Типы фирм

1 вариант типов фирм	2 вариант типов фирм
– предпринимательская фирма; – капиталистическая фирма – обычно ОАО; – самоуправляющаяся фирма – принадлежит коллективу работников, цель – максимизация трудового дохода ; – государственная фирма – цели устанавливаются государством, а объем предложения и цена регулируются государственными органами (естественные монополии); – директорская фирма – размытость прав собственности и максимизация выгод менеджеров.	– частные коммерческие – для извлечения прибыли, деятельность определяется рынком; – частные некоммерческие – для удовлетворения общественных нужд и не могут получать прибыль; – государственные (коммерческие, некоммерческие) – деятельность определяется политическими решениями, а не рынком; – смешанные (частно-государственные); – формы образования коммерческих предприятий: индивидуальные владения (ИП), партнерства, корпорации.

Фирма – юридически зарегистрированная единица предпринимательской деятельности, реализующая собственные интересы с помощью производства и/или реализации товаров. Фирму часто рассматривают, как экономически и юридически самостоятельный субъект хозяйствования, имущественно, социально и организационно обособленный участник хозяйственной деятельности,

[15] Вайс Т.А., Вайс Е.Н., Васильцев В.С. и [др.]. Экономика предприятия: учебное пособие / Т.А. Вайс, Е.Н. Вайс, В.С. Васильцев и [др.]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2016. – С.13

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

имеющий свое наименование[16].

В России в 2017 году зарегистрировано 3 104 083 ИП (март 2017 год).

Таблица 1.7

Сравнение ООО и ИП

Преимущества индивидуального Предпринимателя	Преимущества юридического лица
1 . Отсутствие требований к размеру уставного капитала. 2 . Простая форма ведения бухгалтерского учета 3 . Минимальный отчет в контролирующие органы 4 . Доступна патентная система. 5. Фиксированные некоторые налоговые уплаты. 6 . Упрощённая процедура регистрации	1 . Доступны кредиты для развития бизнеса 2. Больше возможности создать свой бренд и стать узнаваемым на рынке 3 .Есть шансы привлечь к развитию предприятия инвесторов 4 . При эффективном развитии предприятия можно выйти на международный рынок
Недостатки ИП	Недостатки ЮЛ
1 . Несёт ответственность по обязательствам всем своим имуществом 2 . Не на все виды деятельности есть права 3 . Несовершенная нормативная база 4 . Мало возможности для расширения бизнеса	1 . Сложности при регистрации и открытии бизнеса. 2.. Большие требования к ведению бухгалтерской отчетности и налогового учета. 3 . Много контролирующих органов

Индивидуальный предприниматель (ИП) (устар. частный предприниматель (ЧП), ПБОЮЛ до 2005 года) – это физическое лицо, зарегистрированное как предприниматель без образования юридического лица, но фактически обладающие многими правами юридических лиц. К индивидуальным предпринимателям применяются правила гражданского кодекса регулирующие деятельность юридических лиц, кроме случаев, когда для предпринимателей прописаны отдельные статьи законов, либо правовых актов (ГК Статья 23 п.3).

Компания – объединение физических и/или юридических лиц направленное на ведение совместной торговой, производственной или иной экономической деятельности, имеющее статус юридического лица.

Все юридические лица разделены на корпоративные и унитарные предприятия.

К корпоративным юридическим лицам (корпорациям) относятся:

–хозяйственные общества (ООО и АО),

–хозяйственные товарищества (полные и коммандитные),

–крестьянские (фермерские) хозяйства,

–хозяйственные партнерства,

–производственные и потребительские кооперативы,

–общественные организации,

–ассоциации (союзы),

[16]Руткаускас Т. К., Журухин Г.И. Экономика предприятия: учебник / Т. К. Руткаускас, Г. И. Журухин. –Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, – 2014. – С. 12

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

–товарищества собственников недвижимости,

–казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в РФ,

–общины коренных малочисленных народов России.

Унитарными юридическими лицами считаются:

–государственные и муниципальные унитарные предприятия,

–фонды,

–учреждения,

–автономные некоммерческие организации,

–религиозные организации,

–публично-правовые компании.

Хозяйственные общества разделены на публичные и непубличные.

Особенности, свойственные публичным обществам, сводятся к следующему:

–требуется включить в фирменное наименование указание на то, что общество является публичным,

–необходимо создать коллегиальный орган управления общества, число членов которого должно быть не менее пяти,

–вести реестр акционеров и исполнять функции счетной комиссии должна независимая организация, имеющая соответствующую лицензию,

–нельзя ограничить количество акций, принадлежащих одному акционеру, их суммарную номинальную стоимость, а также максимальное число голосов,

–предоставляемых одному акционеру,

–в уставе нельзя предусмотреть необходимость получения чьего-либо согласия на отчуждение акций,

–никто не имеет преимущественного права приобретения акций. Это ограничение не распространяется лишь на дополнительно выпускаемые акции и ценные бумаги, конвертируемые в акции, в предусмотренных законом случаях,

–необходимо публично раскрывать информацию на рынке ценных бумаг,

–объем правомочий участников определяется только пропорционально их долям в уставном капитале общества,

–нельзя предусмотреть в уставе порядок управления обществом, отличающийся от порядка, который устанавливает закон. В частности, невозможно отнести к исключительной компетенции общего собрания акционеров вопросы, не относящиеся к ней в соответствии с законом.

В свою очередь, участники непубличного общества вправе:

–определить объем правомочий участников не пропорционально их долям в уставном капитале (как это установлено по общему правилу), а в ином соотношении,

–изменить порядок управления обществом по единогласному решению участников.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Участники непубличного общества вправе единогласно принять решение о том, чтобы устав предусматривал порядок управления обществом, отличающийся от установленного законом порядка:

а) можно наделить коллегиальный орган управления общества (далее наблюдательный совет) или коллегиальный исполнительный орган (далее правление) правом рассматривать вопросы, которые закон относит к компетенции общего собрания участников. Правда, на рассмотрение наблюдательного совета и правления по-прежнему нельзя передать вопросы о совершении следующих действий:

–вносить изменения в устав или утверждать устав в новой редакции,

–реорганизовывать или ликвидировать общество,

–определять количественный состав наблюдательного совета и правления (если формирование правления отнесено к компетенции общего собрания участников),

–избирать их членов и досрочно прекращать их полномочия,

–определять количество, номинальную стоимость, категорию (тип) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями,

–увеличивать уставный капитал ООО непропорционально долям его участников или за счет принятия третьего лица в состав участников такого общества,

–утверждать внутренний регламент или иные документы, не являющиеся учредительными документами.

б) допустимо закрепить функции правления за наблюдательным советом (полностью или в части) либо вовсе отказаться от создания правления, если его

функции осуществляет наблюдательный совет .

в) можно передать единоличному исполнительному органу общества (генеральному директору) функции правления.

г)участники могут отказаться от формирования в обществе ревизионной комиссии или предусмотреть конкретные случаи, в которых она должна быть создана.

д) можно самостоятельно установить порядок созыва, подготовки и проведения общих собраний участников, а также принятия ими решений. Г лавное, чтобы такой порядок не лишал участников права на участие в общем собрании и на получение информации о нем.

е) допустимо самостоятельно установить требования к количественному составу , порядку формирования и проведения заседаний наблюдательного совета и правления.

и) можно самостоятельно установить порядок осуществления преимущественного права покупки доли или части доли в уставном капитале ООО (преимущественного права приобретения акций, размещаемых АО, либо ценных бумаг , конвертируемых в акции), а также максимальную долю участия одного участника ООО в уставном капитале общества.

к) закон разрешил отнести к компетенции общего собрания акционеров вопросы, которые закон прямо к ней не относит.

Кроме того, участники непубличного общества вправе включать в устав иные положения,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

отличающиеся от общих правил, если это прямо разрешает закон требовать исключить другого участника из общества в судебном порядке с выплатой ему действительной стоимости его доли участия, если такой участник своими действиями (бездействием) причинил существенный вред обществу либо иным образом существенно затрудняет его деятельность и достижение целей ограничить число, суммарную номинальную стоимость акций или максимальное число голосов, принадлежащих одному акционеру.

Таким образом, юридическим лицом является любое предприятие (организация), которая:

–имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество;

–вправе распоряжаться этим имуществом и отвечать им по своим обязательствам;

–может быть истцом и ответчиком в арбитражном суде.

Кроме того, есть определенные формальные признаки юридического лица:

–запись в ЕГРЮЛ (единый государственный реестр юридических лиц);

–наличие фирменного наименования (названия или названия с логотипом);

–наличие печати;

–наличие расчетного счета в банке;

–наличие баланса, либо обособленной сметы.

Приступая к созданию предприятия, каждый предприниматель или группа предпринимателей должны иметь перед собой цель, подкрепленную маркетинговыми исследованиями о спросе потребителей на свою продукцию или услуги. Для функционирования предприятия необходимо наличие ресурсов (трудовых, материальных, финансовых).

Основными этапами создания предприятия являются: решение о создании нового предприятия; создание уставного капитала; проведение расчетов; поиск партнеров; формирование механизма управления предприятием (составление плана работы, установление контроля исполнения, определение функций каждого из работников и расстановка их по рабочим местам); документальное оформление.

Причинами прекращения деятельности предприятия могут стать: убыточность производства; падение спроса на продукцию (выполняемые работы, оказываемые услуги); экологическая опасность предприятия для окружающей среды и населения; возможность использования экономически более выгодных целей.

1.4. Внешняя и внутренняя среда предприятия

Современная среда, в которой функционируют предпринимательские предприятия, характеризуется высокой степенью неопределенности, динамизмом и сложностью развития. Адаптация предприятий к постоянным изменениям, которые происходят во внешней среде, становится главным условием для совершенствования внутренней среды с целью эффективной работы.

Правовое определение предпринимательской среды (внешняя независимая от субъектов предпринимательства, и внутренняя, которая формируется непосредственно субъектом предпринимательства), рассматривается как интегрированная совокупность объективных и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

субъективных факторов, позволяющих субъектам предпринимательства добиваться успеха в реализации поставленных целей. Предпринимательская среда меняется при наличии условий и факторов, воздействующих на субъекты предпринимательской деятельности и требующих принятия управленческих решений для их устранения или приспособления. Внутренняя среда предприятия рассматривается как совокупность комплекса внутренних факторов, опосредованных организационной структурой, технологическими процессами, ресурсами организации, влияющими на ее функционирование и развитие. Внутренние факторы, оказывающие влияние на экономику предприятия следующие:

–технологии, определяются квалификацией, навыками и умением работников, применять свои знания на практике, для совершенствования технологического процесса и освоения нового оборудования, инфраструктуры предприятия;

–техническое обеспечение предприятия определяется физическим и моральным износом оборудования, которое необходимо в процессе научно-технического прогресса модернизировать, чтобы предприятию выравнивать производственные мощности в процессе их наращивания;

–организация производства, направлена на рациональное использование персонала, оборудования, предметов труда, площадей предприятия и создание условий для эффективного осуществления процесса производства, то есть с помощью наиболее прогрессивных методов и с наименьшими затратами;

–персоналу предприятия необходимо соответствовать занимаемым рабочим местам, с учетом индивидуальных способностей и личных качеств человека, что будет способствовать правильному принятию решений и доведение их до всех сотрудников, которые в свою очередь смогут качественно и вовремя выполнить поставленные задачи;

–финансовое состояние предприятия зависит от финансовых ресурсов, при помощи которых путем их использования предприятие обеспечивает процесс изготовления и реализации продукции, покрывает затраты по расширению и обновлению производства.

Состояние внутренней среды предприятия во многом зависит от тех решений, которые принимают ее менеджеры. Внутренняя среда является тем потенциалом (возможностью, силой), который используется организацией при реализации своих целей[17]. Результатом выполненной цели предприятия является готовая продукция (работа, услуги)[18].

Для изготовления продукции нужны средства производства и финансы, наличие которых сильно зависит от внешней среды. Поэтому необходимы знание этой среды и умение реагировать на ее изменения и воздействия на внутренние структуры предприятия.

Внешние факторы разделяют на факторы прямого и косвенного воздействия на предприятие[19].

---

[17]Удалов Ф.Е., Алёхина О.Ф., Гапонова О.С. Основы менеджмента: Учебное пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, – 2013. – 363 с.

[18] Коршунов В. В.Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / В. В. Коршунов. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Юрайт, – 2013. – С. 42–46

[19] Смагин, В.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / В.Н. Смагин, В.А. Киселева. – Челябинск:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

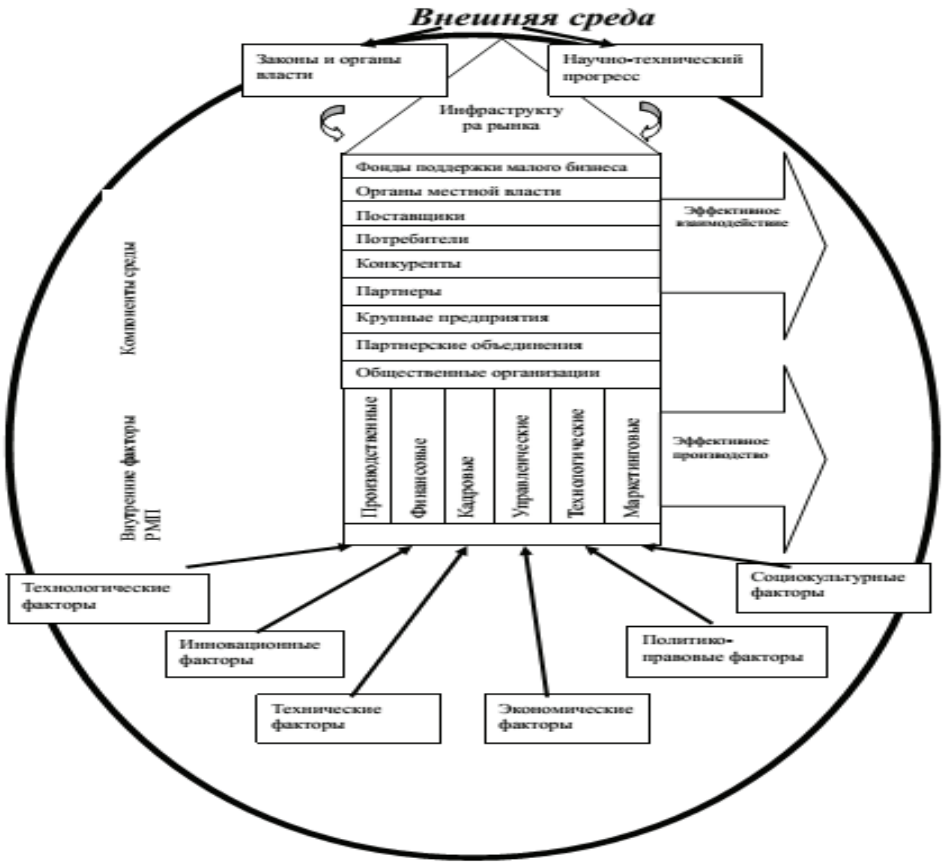

Рисунок 1.4. Внешняя среда предприятия

Факторы прямого воздействия отражают следующее:

1) характер и состояние рыночных отношений: потребительский спрос; предложения; условия торговли на рынке (ее формы и методы, коммерческая практика, условия товародвижения, правовые вопросы, торгово-политические условия);

2) хозяйственные связи предприятия: сеть поставщиков сырья, материалов, оборудования, топлива и энергии; обеспечение рабочей силой необходимых специальностей и квалификации; отношения с финансовыми институтами-кредиторами или инвесторами (банки, акционеры, частные лица); отношения с профсоюзами.

Вторая группа факторов – косвенного воздействия, образует макросреду организации, которую можно разделить на экономические, политико-правовые, социально- культурные.

Издательский центр ЮУрГУ, 2009. – С. 10-11

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1.8

Факторы косвенного воздействия

Вид факторов	Характеристика
Экономические	Определяют общий уровень экономического развития общества, при его изменении меняются уровень жизни населения, платежеспособность потребителей, колебание спроса, цены, прибыльность предприятия. Это приводит к изменению характера рыночных отношений, уровню конкуренции, т. е. экономическим условиям, в которых работает организация
Политико-правовой	Оказывает влияние на деловую активность предприятия, даёт уверенность в развитии и перспективах на будущее. Политико-правовой фактор определяет цели, дальнейшие направления развития общества, его идеологию, внешнюю и внутреннюю государственную политику в различных областях, а также пути и средства, с помощью которых правительство намерено их осуществлять
Социально-культурный	Включает в себя демографическую характеристику общества, но также определяет существующие традиции, ценности, привычки, этические нормы, стиль жизни, вкусы, психологию потребителей, социальную структуру общества. Социально-культурный фактор влияет на уровень спроса населения и потребительские предпочтения
Научно-технический прогресс	Определяет уровень технологий, применяемых при производстве продукции и оказании услуг на всех исторических этапах своего развития. Этот фактор значительно обостряет конкуренцию, несет в себе огромные возможности для развития организации, а также может представлять угрозу для ее существования. Развитие информационных технологий, средств коммуникации, роботизация производственного цикла, появление новых материалов, поиск новых энергоресурсов – реалии научно-технического прогресса
Природно-географический	Обусловлен климатическими условиями, запасами природных ресурсов, экологической обстановкой, соблюдением экологических стандартов при производстве и потреблении продукции, утилизации отходов, что связано с вложением значительных средств

Внешняя среда всегда способна проявляться в виде установочных норм, ценностей и поведенческих правил. Эти ограничительные внешние условия и формируют внутреннюю среду предприятия.

Таким образом, факторы, влияющие на развитие предприятия, можно разделить на внутренние и внешние. Внутренние факторы отражаются на работе оборудования, производственного коллектива и финансовых возможностях предприятия в целом. Внешние факторы не зависят от деятельности производственного коллектива, они определяют положение предприятия в конкурентной среде и уровень привлечения производственных и финансовых ресурсов предприятия

Выводы

1. Основным звеном экономики является предприятие, определённый как самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции с целью получения прибыли и удовлетворения общественных потребностей. Предприятие характеризуется рядом признаков, имеет свои цели и задачи, решение которых зависит от состояния внутренней и внешней среды.

2. Классификация предприятий, функционирующая в экономике, по ряду признаков (по отраслевой принадлежности, структуре производства, ресурсам и продукции, по организационно-правовым и технологическим признакам), формирует у граждан общее представление о наиболее выгодной форме создания и развития предпринимательской деятельности.

3. Экономические отношения между гражданами в каждой сфере деятельности представляют

систему включающую объекты и субъекты этих отношений, различные формы связи между ними. Субъектом этих отношений в пределах правого пространства является предприятие (организация).

4. Внешняя и внутренняя среда представляют интегрированную совокупность объективных и субъективных факторов, позволяющих субъектам предпринимательства добиваться успеха в реализации поставленных целей. Постоянные изменения внешней среды становятся основным направлением модернизации внутренней среды. Контрольные вопросы и задания

Вопросы и задания для проверки знаний

1. В чем состоит сущность предпринимательства?
2. Что такое предприятие? Чем оно отличается от фирмы, компании, корпорации?
3. Какие виды и формы предпринимательства вы знаете?
4. Какие существуют организационно-правовые формы предприятия?
5. Что такое юридическое лицо?
6. По каким признакам классифицируются предприятия? Дайте их характеристику
7. Как предприятия подразделяются по формам собственности?
8. Что представляет собой фирма, что у нее общего с предприятием и в чем состоит отличие?
9. Что составляет основу внешней среды предприятия? Охарактеризуйте ее основные элементы.
10. Назовите основные компоненты внутренней среды предприятия.

Тесты

1. Выберете определение предприятия:

а) Предприятие — это самостоятельный хозяйственный субъект, производящий продукцию, товары и услуги, занимающийся различными видами экономической деятельности.

б) Одна из форм организации людей.

в) Хозяйство, выполняющее определенные виды работ.

г) Это организация, занимающаяся реализацией товаров.

д) Это организация основана на государственной собственности

2. Определите права предприятия как субъекта рыночной экономики:

а) Самостоятельно решает все вопросы обеспечения ресурсами.

б) Не имеет право само распоряжаться.

в) Всё может делать сам, но не хочет.

3. Определите цель некоммерческой организации:

а) Основные цели деятельности таких юридических лиц заключаются в извлечении прибыли.

б) Основные цели деятельности таких предприятий не связаны с извлечением прибыли.

в)) Основные цели деятельности могут быть разные.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4. Определите цель коммерческой организации:

а) Основные цели деятельности таких юридических лиц заключаются в извлечении прибыли.

б) Основные цели деятельности таких предприятий не связаны с извлечением прибыли.

в) Основные цели деятельности могут быть разные.

5. Определите критерии малого предприятия:

а) Количество работников < 15 человек, предельный доход предприятия за год < 120 млн. руб.

б) Количество работников от 16 - 100 человек, предельный доход предприятия за год < 800 млн. руб.

в) Количество работников от 101 - 250 человек, предельный доход предприятия за год 2 млрд. руб.

6. Определите критерии микропредприятия:

а) Количество работников < 15 человек, предельный доход предприятия за год < 120 млн. руб.

б) Количество работников от 16 - 100 человек, предельный доход предприятия за год < 800 млн. руб.

в) Количество работников от 101 - 250 человек, предельный доход предприятия за год 2 млрд. руб.

7. Определите критерии среднего предприятия:

а) Количество работников < 15 человек, предельный доход предприятия за год < 120 млн. руб.

б) Количество работников от 16 - 100 человек, предельный доход предприятия за год < 800 млн. руб.

в) Количество работников от 101 - 250 человек, предельный доход предприятия за год 2 млрд. руб.

8. Определите, кто является юридическим лицом:

а) Материально ответственное лицо.

б) Любая организация.

в) Организация, имеющая в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом.

г) Организация, преследующая цели извлечения прибыли.

9. Определите особенности унитарного предприятия:

а) Оно не распоряжается полученной им прибылью.

б) Оно не распоряжается закрепленным за ним имуществом.

в) Его имущество не может быть разделено на доли или вклады.

10. Определите формы собственности согласно Конституции и ГК РФ:

а) Частная, государственная, муниципальная и иная форма собственности.

б) Частная, международная, муниципальная и иная форма собственности.

в) Государственная, международная, муниципальная и иная форма собственности.

Список рекомендованной литературы

1.Словарь финансово-экономических терминов / А. В. Шаркова, А. А. Килячков, Е. В. Маркина и др.; под общ. ред. д. э. н., проф. М. А. Эскиндарова. – М.: Издательско-торговая корпорация

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

«Дашков и К°», – 2015. – 1168 с

2. Экономика фирмы: схемы, определения, показатели: Справочное пособие/ Е.В.Арсенова, О.Г.Крюкова «Магистр», –2014, – «ИНФРА-М», – 2014 –170 с.

3. Экономика предприятия. Тесты, задачи, ситуации. 5-е изд., перераб. и доп. Учебное пособие. Гриф МО РФ. Гриф УМЦ «Профессиональный учебник» / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Б.Н. Чернышева. – М.: ЮНИТИ, – 2013. – 335 с.

4. Экономика предприятия. 6-е изд., перераб. и доп. Учебник. Гриф МО РФ. Гриф УМЦ «Профессиональный учебник». Гриф НИИ образования и науки. (Серия «Золотой фонд российских учебников»). / Под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: ЮНИТИ, – 2013. – 663 с.

5. Жизненный цикл малого предприятия / Под общ. редакцией А.А. Шамрая –М.:Фонд «Либеральная миссия», – 2010. –244 с.

6. Томпсон А. Экономика фирмы: перевод с английского / А. Томпсон, Д. Формби. –Москва: БИНОМ, – 1998. – 544 с.

7. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия: перевод с немецкого / Г. Шмален; под ред. А. Г. Поршнева. – Москва: Финансы и статистика, – 1996. – 512 с.

8. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): учебное пособие / В. К. Скляренко [и др.]; под ред. В. К. Скляренко, В. М. Прудникова. – Москва: ИНФРА-М, – 2006. – 256 с.

9. Периодические издания:

1) Современный Предприниматель// (практическое профессиональное издание).
2) Индивидуальный предприниматель// (издается при информационной и методической поддержке ООО«МедиаГруппа Гревцова»).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Раздел 2. Продукция предприятия и ее конкурентоспособность

2.1. Общее понятие о товаре и товарном производстве
2.2. Понятие, классификация продукции и основы товарной политики предприятия
2.3. Качество продукции и показатели его определяющие
2.4. Стандартизация и сертификация продукции предприятия

2.1. Общее понятие о товаре и товарном производстве

Развитие человеческого общества свидетельствует о том, что в качественно отличных друг от друга способах производства сохраняются некоторые общие формы экономической жизни. Сущность любой формы общественного хозяйства выражается в трёх основополагающих моментах: в форме экономической связи между производителями и потребителями; в экономической форме продукта; в форме регулирования экономики.

В истории человеческого общества наблюдается смена двух общих форм экономической жизни: натурального хозяйства и товарного производства. Товарное производство зарождается как противоположность натурального хозяйства. Необходимым условием его возникновения является разделение труда.

Под товарным производством понимается такая организация общественного хозяйства, когда продукт производится отдельными обособленными производителями, причём каждый преимущественно специализируется на выработке какого-либо одного продукта. Поэтому для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа произведенного продукта на рынке. Отсюда, из необходимости спровоцированного разделением труда обмена произведенным продуктом возникает понятие товара, а следовательно, как следствие понятие продукции предприятия.

Под товаром в политэкономическом понимании имеют под дефиницией «товар» имеют ввиду продукт труда, предназначенный, с одной стороны, для удовлетворения той или иной общественной потребности, а с другой – для обмена, продажи. В маржиналистском направлении экономической теории понятия «товар» заменяется понятием «благо».

Благо – это не только продукт труда, но и всё то, что ценится человеком. Экономические блага – это те блага, которые являются объектом или результатом экономической деятельности и которые можно получить в ограниченном количестве по сравнению с потребностями. Неэкономические блага – это, как правило, даровые блага, предоставляемые природой и существующие в достаточном количестве для полного и постоянного удовлетворения определённых потребностей человека (воздух, вода, свет и др.).

Если экономическое благо приобретает овеществленную форму, то становится «товаром». Если процесс производства экономического блага не может быть отделен от процесса его потребления, то

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

данное благо является «услугой». Конкретно идентифицируемый материальный результат, полученный в ходе выполнения предприятием деятельности в пользу заказчика именуется «работой». На основе изложенного, следует иметь ввиду, что устоявшееся понятие «товарное производство» необходимо понимать расширительно, рассматривая данную экономическую категорию как процесс производства не только товара, но и, в дополнение к нему, иных возможных компонентов понятия «благо» - работ либо услуг.

Таким образом, основываясь на материале, пройденном в предыдущих разделах и базируясь на определении предприятия как хозяйственно-обособленного субъекта экономики, который производит и реализует товары, работы и услуги, то есть активно преобразует экономические ресурсы в какое-либо благо в виде продукции, выступающей результатом этого преобразования, нами может быть сделан закономерный вывод о том, что товары, работы и услуги и следует считать продукцией предприятия.

Не умаляя значения сферы услуг и производства работ, в дальнейшем мы будем уделять основное внимание преимущественно товарному производству, результатом которого выступают овеществленные экономические блага.

2.2. Понятие, классификация продукции и основы товарной политики предприятия

Результат труда наиболее часто и явственно выступает в материальной форме, проявляясь как продукция. Производственный процесс на предприятии разделяется на ряд этапов, которым соответствует степень переработки предметов труда по мере их движения в производственном процессе от исходного сырья к готовому изделию. Изготавливаемая на предприятии продукция на разных стадиях технологического процесса находится в виде незавершенного производства, полуфабриката или готового изделия (продукции).

Отсюда, продукция предприятия сообразно стадиям производства и производственного процесса подразделяется на следующие виды:

1. Незавершенное производство – это продукция, не приобретшая законченного вида в рамках производственного процесса, а также та продукция, которая не проверена службой либо отделом контроля качества и в том числе еще не сданная на склад готовой продукции.
2. Полуфабрикаты – это изделия в технологическом процессе, техническая обработка которой завершена на одном из производственных этапов, либо в одном из основных или вспомогательных цехов предприятия, которые предназначены к дальнейшей обработке и требуются в смежном производстве (другом цехе) этого же предприятия для доработки или переработки либо же, которые могут быть переданы для последующей обработки на другие предприятия.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

3. Готовая продукция – это изделия промышленного либо иного предприятия, которые завершены производством, соответствуют государственным стандартам или техническим условиям, приняты отделом технического контроля, снабжены документами, удостоверяющими качество, и предназначены для реализации на сторону (см. рисунок 2.1).



Рисунок 2.1. Обобщенная блок-схема классификация продукции сообразно производственным стадиям

Продукция предприятий по назначению в рамках экономического оборота разделяется на две группы: продукцию промышленного назначения и потребительские товары.

Продукция предприятия характеризуется через следующие группы базовых характеристик: ассортиментную, качественную, количественную и стоимостную. Ассортиментная, качественная и количественная характеристики имеют смешанное значение в рамках человеческой деятельности будучи опосредованы также с товароведных позиций, стоимостные параметры продукции предприятия относятся к важнейшим экономическим категориям (таблица 2.1).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 2.1

Классификация продукции предприятия по группам базовых характеристик

Вид характеристики	Ассортиментная	Предназначена для разделения товаров по видовым свойствам, признакам и функциям	В качестве основных показателей описывающих потребительское разнообразие выделяют номенклатуру товаров, типы, размеры, сорта и марки продукции
	Качественная	Предназначена для оценки наличных свойств продукции промышленного назначения и потребительских товаров	В качестве основных показателей применяются показатели степени соответствия стандартам, техническим условиям и техническим регламентам, показатели соответствия сертификационным нормам
	Количественная	Предназначена для выполнения учетных и планирующих функций в физических единицах	Характеризуются объемными измерителями в физических, условно-натуральных и смешанных показателях
	Стоимостная	Предназначена для выполнения учетных и планирующих функций в стоимостных единицах	Характеризуется валовыми и уточненными по ассортиментным либо стадийно-производственным параметрам стоимостными показателями

Описание продукции по ассортиментным признакам - совокупность отличительных видовых параметров и функций, отделяющих продукцию предприятия по функциональному и/или социально-экономическому назначению. Этот атрибут включает группу, подгруппу, вид, разновидность, наименование, бренд содержащие принципиальные отличия одного вида продукции от другого.

Качественная характеристика товаров – совокупность таких потребительских свойств продукции внутри ее вида, которые способны с тем или иным качеством удовлетворять присущие данному виду продукции потребности.

Планирование и учет изготовлений продукции осуществляется в натуральных (физических) и стоимостных (денежных) измерителях. Измерителями объема продукции в натуральном выражении являются физические единицы (тонн, штук, метров, литров), условно-натуральные (тысячи условных упаковок, условных листов и штук, тонно-километрах, пассажиро-километров) и двойные натуральные показатели (производство ткани в метраже и квадратных метрах, плоский металлопрокат в метрах и квадратных метрах).

Степень удовлетворения потребностей рынка характеризует объем товаров в конкретной номенклатуре и ассортименте. Номенклатура представляет собой укрупненный список наименования продукции (товаров, работ, услуг), производимых фирмой (например, одежда трикотажная). Ассортимент

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– это перечень наименований изделий по видам, типоразмерам, сортам, маркам в определенном количественном соотношении. Например, трикотажная одежда для женщин 44 размера.

Объем продукции в стоимостном выражении определяется показателями:

1. Товарная продукция (*ТП*)- это стоимость продукции, предназначенной для реализации. Объем товарной продукции включает стоимость готовой продукции, предназначенной для реализации и своему капитальному строительству; полуфабрикатов своей выработки и продукции вспомогательных, подсобных хозяйств, предназначенных для отпуска сторонним организациям; работ промышленного характера для сторонних организаций; ремонтных работ по заказам со стороны; запасных частей для реализации сторонним организациям[20]

2. Валовая продукция (*ВП*) - это сумма стоимости всех видов продукции, выработанной предприятием и кроме элементов, входящих в состав товарной продукции, включает изменение остатков незавершенного производства на протяжении расчетного периода, стоимость сырья и материалов заказчика и некоторые другие элементы.

Можно рассчитать объем валовой продукции по формуле:

$$ВП = ТП + (Нк.г - Н_{н.г}), \quad (2.1)$$

где $Н_{н.г}$, $Н_{к.г}$ – остатки незавершенного производства на начало и конец года.

3. Чистая продукция (*ЧП*) параметр вновь созданной предприятием стоимости в результате производственно-хозяйственной деятельности за установленный период. Она определяется вычитанием из объема валовой продукции материальных затрат (*МЗ*) и суммы амортизационных отчислений (*АО*):

$$ЧП = ВП - МЗ - АО \quad (2.2)$$

4. Реализованная продукция (*РП*) - это стоимость отпущенной на сторону продукции и оплаченной покупателем в отчетном периоде.

Различаясь между собой на размер имеющихся остатков нереализованной готовой продукции, товарная и реализованная продукция совпадают по составу.

Объем реализованной по плану продукции определяют по формуле:

$$РП = Он + ТП - Ок, \quad (2.3)$$

где $О_н$, $Ок$ – остатки нереализованной продукции на начало и конец периода.

Перед выходом на конкретный товарный рынок у фирмы должны быть планы по поиску покупателя, ценообразованию, адекватному сложившейся конъюнктуре, параметрам и качеству продукции. Чтобы ответить на эти вопросы профессиональный бизнесмен должен производить

[20] Фролова Т.А. Экономика предприятия: лекции : учеб. Пособие. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2011.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

маркетинговые исследования, как ведущий инстумент продуктового менеджмента, охватывающий производство и торговую деятельность предприятия. Конечная цель и особенности маркетинговой системы подчинены миссии фирмы и корпоративной прибыли путем производства и продаж конкурентоспособной продукции высокой рентабельности.

В контексте рыночных отношений объем продаж продукции во многом зависит от ее конкурентоспособности и конкурентоспособности предприятия, поэтому необходима непрерывная оценка продукции для удовлетворения рыночных требований и экономической целесообразности производства. Выполнение этих требований отражается в итоге на товарной политике предприятия.

Товарная политика является неотъемлемой частью плана развития производства либо бизнес-плана и включает предварительную работу по выбору номенклатуры и ассортимента продукции или услуг для осуществления последующей коммерческой деятельности.

Номенклатура продукции – это установленный и реализуемый в производстве перечень товаров, либо предложение, представленных производителями товаров на рынке, для реализации по договорным или нормативным ценам.

Проведение товарной политики предполагает реализацию:

- комплексного анализа рыночных перспектив и возможностей доступных рынков сбыта с позиции критериев обеспечения реализации запланированного объема и номенклатуры продукции, т. е. оценку рынков сбыта;
- сопоставление параметров конкурентоспособности собственного и конкурирующего товара;
- подбор наиболее перспективных рынков и адекватным каждому из них номенклатуры продукции, объема реализации и цены;
- анализ динамики выручки от реализации, а также создание плана производства номенклатуры продукции с учетом ее конкурентоспособности.

Оценить товарный рынок, чтобы определить свое положение на нем требуется для формирования эффективной товарной структуры, стимулирования спроса покупателей, а также заранее определять установления все возможностей модернизации номенклатуры производства.

На основе анализа спроса и насыщения рынка, с учетом движении рыночных цен в возможно своевременное и детальное определение ассортимента продукции предприятия. Это может использоваться с различных подходах и исходя из разных целей предприятия. Некоторые из продуктов с минимальными затратами с использованием дешевого сырья, материалов, полуфабрикатов и рабочей силы, что влияет на качество продукта и цену. Другие меры нацелены на рост в будущем имиджа компании, повышения ценности бренда, высокое качество продукции.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2.3. Качество продукции и показатели его определяющие

Современная рыночная экономика предъявляет совершенно разные требования к качеству продукции согласно требованиям потребителей. Качество продукции является важнейшим показателем хозяйственной деятельности. Качество, необходимое чтобы активно развиваться и достигать успеха на рынке - это сочетание технологии, инноваций, эффективности производства, экономии всех видов ресурсов на предприятии.

Производство высококачественной продукции обеспечивает выигрыш для каждой экономики, так как в этом случае обеспечивается увеличение экспортного потенциала и получение дохода, который будет возрастать пропорционально расширению рынков сбыта. Возникает насущная потребность в постоянном повышении качества продукции по сравнению с конкурирующими товарами.

Понятие качества продукции было регламентировано в Российской Федерации государственным стандартом ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения».

Качество продукции – это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворить определенные потребности в соответствии с ее назначением, нормами установленными государственными и отраслевыми стандартами, а также заявленными производителем характеристиками.

Качество является понятием преимущественно относительного характера, оно закрепляется на конкретный период времени и меняется при появлении более развитой технологии либо товара. Если необходимо дать оценку качества продукции, то надо сравнить совокупность ее свойств с неким образцом. Подобным образцом могут быть лучшие отечественные или зарубежные товары, требования, закрепленные в стандартах или технических условиях. При этом применяется термин «уровень качества». Показатель качества продукции проявляется через количественные параметры одного или нескольких свойств продукции предприятия, составляющих ее качество и рассматриваемую применительно к определенным условиям ее создания, эксплуатации или потребления.

Для определения качества выпускаемой на предприятии продукции применяют систему общих показателей, в которую входят:

- роль принципиально новых (прогрессивных) инновационных изделий в общем объеме производства предприятия;
- параметры интенсивности обновления ассортимента продукции фирмы;
- количество изготовленной продукции, на которую выданы сертификационные документы;
- уровень производственного брака в производственном процессе.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Количественная характеристика свойств продукции, составляющих ее качество, называется показателем качества продукции. Следует признать весьма удачной классификацию групп свойств и соответственно показателей предложенную Т.Я. Яркиной[21]:

1. Показатели назначения - базовое функциональное значение полезного эффекта, получаемого от работы продукта. Такой показатель продукции предприятия определяют величину полезного эффекта от использования реализованных товаров для производственных целей может служить продуктом.

2. Показатели надежности – раскрывающие сохранение значений всех параметров и требуемых функций объекта в течение указанного времени. В зависимости от цели использования товара и условий его использования могут использоваться все или некоторые имеющиеся показатели:

- безотказность;
- долговечность;
- ремонтоспособность;
- сохраняемость.

3. Технологичность - эффективность проектирования и реализованных технологических решений для обеспечения высокой эффективности в производстве и ремонте изделий. В процессе технологической подготовки производства, непосредственного производства и эксплуатации изделий последовательно используются подходы, обеспечивающие рациональное распределение материальных затрат, сырья, полуфабрикатов, рабочей силы и рабочего времени.

4. Стандартизация и сборка - степень содержание в изделиях стандартизованными, и уникальными компонентами и по отношению к другим товарам. Все детали изделия делятся на стандартные, унифицированные и оригинальные. Чем больше стандартных и унифицированных деталей в изделии, тем лучше, как для производителя, так и для ее потребителя.

5. Эргономика - удобство эксплуатации изделия потребителем в соответствии с функциональным назначением товара. Взаимодействие человека с изделием выражается через комплекс гигиенических, антропометрических, физиологических и психологических свойств человека. Это могут быть усилия, необходимые для управления трактором, автомобилем, расположение руля у велосипеда, освещенность, температура, влажность, запыленность, шум, вибрация, излучение и т.д[22].

6. Дизайн и эстетическое исполнение – художественное, композиционное совершенство изделия, проявляемая через рациональность формы, сочетаемость цветовой гаммы, стабильность товарного вида изделия, художественный стиль и т.д.

7. Транспортабельность - приспособленность изделия для логистических целей в виде транспортировки различным транспортом и в разнообразной оборачиваемой таре без нарушения его проектных свойств.

[21] Яркина Т.В. Основы экономики предприятия: Краткий курс / Т.В. Яркина. – М.: Российский гуманитарный интернет-университет (РГИУ), 2005

[22] Яркина Т.В. Основы экономики предприятия: Краткий курс / Т.В. Яркина. – М.: Российский гуманитарный интернет-университет (РГИУ), 2005

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

8. Патентно-правовые показатели - патентная защита и патентная чистота продукции являются существенным фактором при определении конкурентоспособности.

9. Экологические показания - степень вредного воздействия на окружающую среду, например такого как содержание вредных загрязняющих веществ, выбросы вредных частиц, газов при хранении, транспортировке и утилизации продукции предприятия.

10. Показатели безопасности - степень безопасности эксплуатации и хранения изделий. Показатели безопасности характеризуют состояние и степень защищенности пользователей при эксплуатации и хранении изделий, т.е. обеспечивают безопасность при монтаже, обслуживании, ремонте, хранении, транспортировании, потреблении продукции[23].

На этой основе, с учетом изложенного можно сделать вывод, что соотношение качества и затрат будет оптимальным качеством ($K_{опт}$), которое можно представить формулой 2.4:

$$K_{опт} = Q_{инт}/C_{ПиЭ}, \quad (2.4)$$

где $Q_{инт}$ – интегральное качество изделия;

$C_{ПиЭ}$ – наличные и ожидаемые затраты на приобретение и эксплуатацию продукции.

Полностью эти показатели, дающие характеристику качественной продукции, оценивают надежность изделия, красивый внешний вид, удовлетворенность от эксплуатации по назначению.

2.4. Стандартизация и сертификация продукции предприятия

Качественное достижение в области стандартизации продукции на предприятии во многом зависит от формирования системы стандартов качества как основы нормативно-правовой базы организации и функционирования систем управления качеством. Повышение значимости роли стандартов качества на практике есть готовность и стремление непосредственному достижению стабильных показателей качества. Основным элементом механизма управления качеством, стандартизации и сертификации продукции, считаются внутрифирменные системы качества, контроль государственного органа, отвечающего за соответствие продукции предприятий стандартам, нормам, правилам, технологиям производства и производственного контроля качества.

Высочайшее внимание должно уделяться правоустанавливающей деятельности, формированию передовых норм и стандартов в производстве промышленной продукции, когда закрепленные нормативно стандарты, инструкции, контрольные методики непосредственно учтены в производственном процессе как исходная посылка для формирования товарной политики и производственной программы.

[23] Яркина Т.В. Основы экономики предприятия: Краткий курс / Т.В. Яркина. – М.: Российский гуманитарный интернет-университет (РГИУ), 2005

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Стандартизация – это установление и применение правил с целью упорядочения деятельности в определенной отрасли.

Стандартизация охватывает установление:

1. единиц измерений, терминов и обозначений;
2. требований к качеству продукции, сырья, материалов и производственных процессов;
3. единой системы показателей качества продукции, методов ее испытания и контроля;
4. требований, обеспечивающих безопасность труда и жизни людей, а также сохранность материальных ценностей;
5. единых систем классификации и кодирования продукции, носителей информации, форм и методов организации производства и т.п.

В настоящий момент в нормативное регулирование стандартизации и сертификации в Российской Федерации носит двоякий и противоречивый характер ввиду членства России в Евразийском экономическом союзе, национальные нормативные документы в Российской Федерации в области стандартизации подразделяются на следующие категории:

1. государственные стандарты Российской Федерации (ГОСТ);
2. отраслевые стандарты (ОСТ);
3. технические условия (ТУ);
4. стандарты предприятий и объединений предприятий (союзов, ассоциаций, концернов, акционерных обществ, межотраслевых, региональных и других объединений) (СТП);
5. стандарты научно-технических обществ и инженерных союзов, ассоциаций и других общественных объединений (СТО).

Основой стандартизацией являются стандарты и технические условия. В Евразийском экономическом союзе техническое регулирование и стандартизация товаров, работ и услуг осуществляются путем разработки и установления технических регламентов Евразийского экономического союза и установлении стандартов как ведущего инструмента реализации технических регламентов.

Безопасность продукции, обращаемой в рамках Евразийского экономического союза, обеспечивается посредством технического регламента – специального документа устанавливающего обязательные для применения и исполнения на территории ЕАЭС требования к объектам технического регулирования, который принимается для обеспечения реализации первоочередных общественных интересов в сфере безопасности и обязующего все предприятия-резиденты ЕАЭС строго следовать установленным в техническом регламенте параметрам.

Стандарт – основа инструментов для реализации технического регламента - документа для многократного использования набора характеристик продукции и выполнения норм, правил и характеристик в процессе проектирования и производства, включая НИОКР, производство, строительство, монтаж, наладку, эксплуатацию, режимы хранения, перевозки, правила и методы

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сертификационных исследований (испытаний) измерений, нормы и правила отбора образцов, основные требования к терминологии, обозначениям, упаковке, маркировке.

Стандартом называется нормативно-технический документ, устанавливающий требования к группам однородной продукции, а в необходимых случаях к конкретной продукции, правила, обеспечивающие ее разработку, производство и применение.

В зависимости от сферы действия, содержания и уровня утверждения нормативно-технические документы подразделяются на: государственные стандарты (ГОСТ), отраслевые стандарты (ОСТ), стандарты научно-технических и инженерных товариществ, стандарты предприятий (СП), а также международные стандарты.

Технические условия - нормативно-технический документ, устанавливающий требования к конкретной продукции (моделям, маркам).

Сертификация - это установление соответствия продукции конкретным стандартам (в основном международным - ИСО серии 9000) или техническим условиям и выдача соответствующего документа (сертификата).

Сертификация - важнейший фактор улучшения продукции, действенный механизм управления ее качеством, дающий возможность объективной оценки ее конкурентоспособности, пригодности, соответствия требованиям экологической чистоты[24].

Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии Российской Федерации (Росстандарт РФ) осуществляет государственный надзор за внедрением и соблюдением стандартов и направлен на прогрессирующее улучшение качества продукции. Росстандарт и его территориальные органы - центры стандартизации, метрологии и сертификации.

В зависимости от объекта стандартизации, его специфики и содержания разрабатываемых к нему требований стандарты подразделяются на следующие виды[25]:

1. Стандарты основополагающие;
2. Стандарты на продукцию, услуги;
3. Стандарты на процессы;
4. Стандарты на методы контроля, испытаний, измерений, анализа.

Государственная система стандартизации Российской Федерации (ГСС) регламентирует процессы построения, изложения и распространения стандартов в Российской Федерации. ГСС включает пять основополагающих стандартов:

1. ГОСТ Р 1.0-92. Основные положения.
2. ГОСТ Р 1.2-92. Порядок разработки государственных стандартов.
3. ГОСТ Р 1.3-92. Порядок согласования, утверждения и регистрации технических условий.
4. ГОСТ Р 1.4-92. Стандарты предприятия. Общие положения.

[24] ГОСТ Р 1.0-92. Основные положения.
[25] ГОСТ Р 1.0-92. Основные положения.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5. ГОСТ Р 1.5-92. Общие требования к построению, изложению, оформлению и содержанию стандартов.

В государственные стандарты Российской Федерации включены следующие положения:

- обязательные требования к качеству продукции, работ и услуг, обеспечивающие безопасность для жизни, здоровья и имущества, охрану окружающей среды, обязательные требования техники безопасности и производственной санитарии;
- обязательные требования по совместимости и взаимозаменяемости продукции;
- обязательные методы контроля, требований к качеству продукции, работ, услуг, обеспечивающих их безопасность для жизни, здоровья людей и имущества, охрану окружающей среды, совместимость и взаимозаменяемость продукции;
- основные потребительские и эксплуатационные свойства продукции, требования к упаковке, маркировке, транспортированию и хранению, а также к утилизации продукции;
- положения, обеспечивающие техническое единство при разработке, производстве, эксплуатации продукции и оказании услуг, правила обеспечения качества продукции, сохранность и рациональное использование всех видов ресурсов, термины, определения и обозначения, метрологические и другие общетехнические правила и нормы.

Развитие внешнеэкономических связей привело к необходимости выработки стандартного подхода к понятию "производство качественной продукции". Международная организация по стандартизации (ИСО) разработала требования к качеству на международном уровне. Основное назначение международных стандартов - это создание на международном уровне единой методической основы для разработки новых и совершенствования действующих систем качества и их сертификации.

В 1987 г. Международная организация по стандартизации приняла стандарты ИСО серии 9000 по системам качества, которые были разработаны на основе советских (Львовской, Саратовской, Краснодарской, Ярославской и др.), японских и других систем обеспечения или управления качеством продукции.

Международные стандарты ИСО серии 9000 ознаменовали выход стандартизации на качественно новый уровень. Эта серия включает следующие пять стандартов:

1. ИСО 9000 "Общее руководство качеством и стандарты по обеспечению качества. Руководящие указания по выбору и применению".
2. ИСО 9001 "Система качества. Модель для обеспечения качества при проектировании и (или) разработке, производстве, монтаже и обслуживании".
3. ИСО 9002 "Система качества. Модель для обеспечения качества при производстве и монтаже".
4. ИСО 9003 "Система качества. Модель для обеспечения качества при окончательном контроле и испытаниях".
5. ИСО 9004 "Общее руководство качеством и элементы системы качества. Руководящие указания".

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Стандарты ИСО серии 9000 установили единый признанный в мире подход к договорным условиям по оценке систем качества и одновременно регламентировали отношения между производителями и потребителями продукции. Таким образом, стандарты ИСО построены с ориентацией непосредственно на потребителя при четком соблюдении норм, правил и культуры производства.

На основе международных стандартов ИСО серии 9000 и с учетом ориентации на их регулирующую роль при выходе на внешний рынок и образовании прямых хозяйственных связей, в России стандарты ИСО 9001, ИСО 9002 и ИСО 9003 приняты для прямого использования в виде следующих трех Государственных стандартов качества: ГОСТ Р ИСО 9001-96, ГОСТ Р ИСО 9002-96 и ГОСТ Р ИСО 9003-96.

Потребности согласно закону возвышения потребностей непрерывно растут и меняются сообразно техническому и культурному прогрессу, следовательно стандартизация закрепляет требования к определенной совокупности свойств на конкретно определенный период времени, а отсюда предприятие обязано непрерывно модернизировать продукцию с полном соответствии с действующими нормами, правилами, стандартами, сертификатами и иной нормативно-технической документацией в интересах общества и потребителя.

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

Сертификация появилась в связи с необходимостью защитить внутренний рынок от продукции, не пригодной к использованию. Вопросы безопасности, защиты здоровья и окружающей среды заставляют законодательную власть, с одной стороны, устанавливать ответственность поставщика (производителя, продавца и др.) за ввод в обращение недоброкачественной продукции, с другой стороны, устанавливать обязательные к выполнению требования, касающиеся характеристик продукции, вводимой в обращение.

Соответствие продукции будет оцениваться исходя из сложившейся ситуации на производстве сертифицируемой продукции, проверке соответствия данных процедур и надзору со стороны, независимых контролеров качества. Совокупность нормативно - технической документации (НТД) и контрольных мероприятий залог удовлетворения потребителя характеристиками продукции. Поэтому сертификация и проверка достоверности сертификации выступают гарантией строгого соответствия и достоверности источников информации, а также является эффективным инструментом и побудительным мотивом для производителя к повышению качества продукции фирмы.

В международной практике различные страны и группы стран формируют довольно развитые системы сертификации, которые не всегда совпадают между собой, но в целом могут быть классифицированы по кругу участников сертификационных мероприятий, по их национальной принадлежности, по правовым основаниям и признакам, сообразно процедурам проведения сертификационных мероприятий, по степени принудительности или добровольности участия в сертификации в виде обязательной и добровольной, в том числе самосертификации.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В качестве национального органа по сертификации в Российской Федерации определен Госстандарт России и органы ЕАЭС.

Обязательной сертификации подлежат те изделия или показатели качества, которые могут оказать нежелательное воздействие на человека или окружающую среду, а также другие показатели и качественные характеристики, которые ограничиваются правительственными актами-регламентациями. Например, обязательной сертификации подлежат продукты питания, автомобили, самолеты, электрооборудование, газовые приборы, строительные материалы и др. Продукцию, подлежащую обязательной сертификации и не прошедшую ее, производитель не имеет права не только реализовать, но и производить.

Система добровольной сертификации представляет собой инициативную сертификацию продукции самим предприятием, которое выпускает продукцию. Предприятие-изготовитель сертифицирует свою продукцию на соответствие интересующим его требованиям нормативно-технической документации. Самосертификация позволяет повысить конкурентоспособность продукции предприятия за счет создания положительного образа компании и ее продукции у потребителя. Самосертификация получила большое распространение в странах Западной Европы, Канаде, США, Японии и в целом в рамках стран Организации экономического сотрудничества и развития.

Продукция фирмы, которая успешно прошла сертификационные испытания отмечается соответствующими документами, среди которых выделяют:

- сертификат соответствия, как отдельный документ;
- знак соответствия в виде специальной маркировки на изделии или его упаковке, а также в рекламных материалах;
- каталог сертифицированных изделий специализированного сертификационного центра.

Формирование органов и процедур проведения сертификации и расширения масштабов ее использования является одним из первоочередных мероприятий в политике России по совершенствованию качества продукции и повышению конкурентоспособности товаров и предприятий, которые основаны на «Правилах по проведению сертификации в Российской Федерации». Указанные правила применяются в области организации и проведения работ в отношении обязательной и добровольной сертификации, они предназначены для формирования полноценной и развитой системы сертификации однородных видов продукции. В целом, указанные Правила соответствуют передовой международной практике и разработаны согласно нормам и правилам принятым в развитых странах, за счет чего обеспечивается автоматическое признание выданных сертификатов и знаков соответствия на зарубежных рынках.

Обязательная сертификация в стране, как это предусмотрено Законом РФ «О сертификации продукции и услуг» вводится законодательными актами РФ для определенной продукции и проводится уполномоченными на то федеральными органами исполнительной власти. Организация и проведение работ по обязательной сертификации возложены на Росстандарт, которым внедрена разработаная

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Система сертификации ГОСТ РФ на основе которой сформирована базовая номенклатура продукции, работ и услуг, подлежащих обязательной сертификации.

2.5. Конкурентоспособность продукции предприятия

Конкурентоспособность можно определить как наличную или потенциальную способность товаров, предприятий, стран занимать, удерживать и расширять определенную нишу рынка в конкурентной среде. Конкурентный уровень подтверждает уровень соответствия продукции или компании ожиданиям потребителя, нормам и правилам стандартизации на конкретном рынке.

Конкурентоспособность компании является производимой продукцией и кадрами предприятия которые и выступают основой ее конкурентоспособности. Конкурентоспособность продукта является весьма значимой характеристикой продукции и отражает разницу между продукцией конкурирующих производителей с стоимостью удовлетворения этими благами потребностей. В числе базовых составляющих конкурентоспособности продукции выделяют ее цену и набор технико-экономических показателей, отражающих потребительские характеристики товаров, работ и услуг. Однако рыночные ожидания в отношении товаров связаны не только с качеством и издержками производства, нетоварные факторы также весьма значимы в хозяйственной практике, причем их отсутствие может выступать причиной отказа потребителя от товара, отсутствие маркетинговых усилий производителя, неузнаваемость бренда и торговой марки и неадекватная сервисная политика – закономерные препятствия к продвижению товара.

Покупатель хочет потратить минимальную сумму денег на покупку и потребление товаров, то есть хочет оптимизировать свои общие затраты, в то время как продукт должен удовлетворять его потребности с точки зрения технических параметров и финансовых возможностей (потребительской цены товаров), создавая оптимальное соотношение между понесенными затратами и приобретаемыми благами.

Оценки разных потребителей одного и того же продукта могут быть противоречивыми, поскольку требования к каждому продукту создаются под воздействием широкого комплекса факторов и являются индивидуальными. Соответственно, их предпочтение не будет равно массовому выбору аналогичных продуктов, представленных на соответствующем товарном рынке. В результате конкурентная способность этого продукта также будет индивидуальной для данного потребителя. Поэтому конкурентоспособность продукта может быть определена только в результате сравнения, и по этой причине это относительный показатель.

Среди товаров, предназначенных для удовлетворения определенной социальной потребности, наибольшие перспективы имеет продукция, соответствующая сложившимся ожиданиям потребителя, стандартам и качеству передового уровня. Это отличает их от общей массы товаров, гарантирует успех производственно-сбытовой деятельности, можно обобщить основные элементы конкурентоспособности товаров (рисунок 2.2)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|



Рисунок 2.2. Схема элементов конкурентоспособности товара

Однако же, как бы ни были значимы внепроизводственные аспекты деятельности фирм по обеспечению конкурентоспособности, базисом выступает продукции предприятия. Основываясь на этом, конкурентоспособность можно рассматривать как функцию качества, цены товара и параметров обслуживания потребителя. Воздействие на характеристики товара с целью повышения конкурентоспособности означает управлять конкурентоспособностью – то есть обеспечивать оптимальное соотношение названных составляющих, направлять основные усилия на решение следующих задач: повышение качества продукции, снижение издержек производства, повышение экономичности и уровня обслуживания. Отсюда необходимо рассмотрение такой категории как конкурентные преимущества, которые обобщенно разделяются на две группы согласно стоимостным и качественным характеристиками продукции предприятия (рисунок 2.3).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|



Рисунок 2.3. Обобщенная классификация конкурентных преимуществ продукции предприятия

Представленные компоненты составляющие базис обеспечения конкурентоспособности являются сложными многокомпонентными, и каждая из компонент должна рассматриваться как структурированный самостоятельный объект подлежащий контролю и управляющему воздействию. В частности, на величину издержек производства влияют стоимость и качество сырья, топлива, электроэнергии, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, квалификация и уровень заработной платы производственного персонала, производительность труда, издержки управления и т.д. Достигнутый уровень технологического развития, состояния наличных производственных факторов, организационный уровень производства, управления и координации в рамках структуры предприятия предопределяют необходимые параметры элементов конкурентоспособности.

Основой для успеха предприятия выступают разработка, производство и маркетинг конкурентоспособной продукции как соподчиненный им интерес фирмы в производственно-хозяйственной деятельности. Основное внимание на предприятии уделяется долгосрочному успеху и ориентированности на потребителей. Конечно, потребительский подход относится к желанию компании найти лучший способ заработать высокую прибыль и расширить масштабы своей деятельности.

В производственно-сбытовой политике предприятия следует также выделить категорию «жизненный цикл продукта», которая используется для анализа местоположения продукта на рынке, оценки ожиданий продаж и выбора стратегии продаж. Крупные компании могут одновременно работать

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

с продуктами, находящимися на разных этапах жизненного цикла, однако небольшие фирмы в силу отсутствия достаточных ресурсов и капитала зачастую занимают стратегию идти по пути специализации, т.е. выбирать себе одно из следующих ролей:

- фирма-новатор, занимающаяся прежде всего вопросами нововведений, инноваций, задействующая в том числе и рисковый (венчурный) капитал;
- фирма с ориентацией на продуктовый инжиниринг, когда разрабатываются оригинальные модификации продукции, продукция кастомизуется под индивидуального потребителя;
- производитель узкой специализации - чаще всего субподрядчик, субпоставщик изделий массового выпуска;
- производитель традиционных изделий (услуг) высокого качества.

Опыт показывает, что небольшие компании особенно активны в производстве товаров, которые формируют и покидают рынки. Дело в том, что крупная компания обычно колеблется, чтобы принять решение выпускать новые продукты, результаты возможного провала намного тяжелей, чем недавно созданный малый бизнес. И это придает молодым инновационным компаниям дополнительные возможности, для того, чтобы приносить на рынок оригинальную идею нового продукта оформленную и воплощенную в конкретную форму. Сегодня малые инновационные компании определяют темп и характер инновационного процесса в развитых странах, в результате специализация малого бизнеса ориентирована на работу с продукцией на определенных этапах жизненного цикла, чтобы максимально использовать потенциал бизнеса и обеспечить конкурентоспособность.

Согласно закону конкуренции в мире происходит объективный процесс повышения качества продукции (услуг) и снижения их удельной цены, отражающей отношение цены товара к его полезному эффекту. В результате постоянно идет процесс очищения рынка от некачественной или неактуальной продукции. Анализируя конкурентоспособность продукции, формируя его уникальные свойства и преимущества надлежит проводить тщательный отбор параметров и критериев ее конкурентоспособности, уделяя основное внимание таким группам показателей, которые позволят адекватно сопоставить продукцию предприятия согласно характеристик количества и качества. Базисом сравнения, предопределяющим достоверность результатов оценки конкурентоспособности продукции по сравнению с конкурирующими товарами, на основе чего может быть принято адекватное внешней конъюнктуре и внутренней среде предприятия решение. Группы указанных групп критериев представлены в таблице 2.2

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 2.2

Группировка критериев конкурентоспособности продукции

№ п/п	Группы базисных критериев конкурентоспособности продукции	Содержательная характеристика базисных критериев конкурентоспособности продукции
1	2	3
1.	Потребности покупателей	анализ наличной номенклатуры и устанавливаются величины параметров потребностей покупателей оцениваемой и конкурирующей продукции, которыми потребитель пользуется при выборе продукции на рынке, а также определяется значимость этих параметров в общем наборе
2.	Характеристики полезного эффекта и стоимостные критерии	оценка продукции на рынке происходит по критерию ее предельной полезности
3.	Непосредственно конкурирующий товар	моделирует нужды и выступает материализованным требованием, которому должна удовлетворять оцениваемая продукция
4.	Предполагаемый, вероятный образец	анализе потребности, которая должна рассматриваться как ориентировочная и подлежащая дальнейшему уточнению
5.	Группа товаров аналогов, субститутов	отбираются наиболее представительные изделия, а потом - прогрессивные изделия, которые имеют наилучшие перспективы на рынке сбыта и пользуются наибольшим спросом у потребителей

Оценка конкурентоспособности товара осуществляется путем сопоставления параметров анализируемой продукции с подходящими, сопоставимыми параметрами базы для сравнения и осуществляется на основании технико-экономических параметров с применением как исходных дифференциального и комплексного методов оценки.

Дифференциальный метод оценки конкурентоспособности основан на использовании и сопоставлении единичных параметров анализируемой продукции и базы сравнения. Если за базу оценки принимается потребность, расчет единичного показателя конкурентоспособности (Кед) осуществляется за формулой (2.5):

$$\text{Кед}_i = \frac{\text{П}_i}{\text{П}_{io}} \times 100\% \qquad (2.5)$$

где $Кед_i$ - единичный параметрический показатель конкурентоспособности за i-м па раметром (i= 1, 2, 3 n), n - количество сравниваемых параметров;

$Пi$- величина i-го параметра для анализируемой продукции;

$П_{i0}$ - величина i-го параметра, за которой потребность удовлетворяется полностью.

Через существование множества разных способов анализа параметров конкурентоспособности при оценке ее по нормативным параметрам единичный показатель принимает только два значения - 1 или 0. Если анализируемая продукция отвечает обязательным нормам и стандартам, показатель равняется 1, если параметр продукции у нормы и стандарты не вкладывается, то показатель равняется 0.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

При оценке по технико-экономическим параметрам единичный показатель может быть большим или равнять 1, если базовые значения параметров установленные нормативно-технической документацией, специальными условиями, заказами, договорами. Если анализируемая продукция имеет параметр, значение которого превышает потребности покупателя, то указанное повышение не будет оцениваться потребителем как преимущество и единичный показатель за таким параметром не может иметь значения больше за 100%. Итак, при расчетах должна использоваться минимальная с двух величин - 100% или фактическое значение этого показателя.

Дифференциальный метод в целом предполагает наличие возможности констатировать сложившееся состояние конкурентоспособности анализируемой продукции либо присутствия у товара таких существенных недостатков по сравнению с товаром-аналогом, что они не позволяют реализовывать продукцию в параметрах производственной мощности предприятия. Тем не менее он не учитывает влияние весомости каждого параметра на преимущества потребителя при выборе им товара.

Для устранения этого недостатка более рационально применить комплексную методологию оценки конкурентоспособности, основанную на использовании сложных критериев и показателей или на сравнении анализируемой продукции с конкретными положительными эффектами предполагаемого оптимального товара-образца.

Непосредственная работа в рамках предприятия по обеспечению конкурентоспособности продукции производится на поэтапной основе (таблица 2.3).

Таблица 2.3

Этапы формирования конкурентоспособности продукции на предприятии

№ п/п	Этапы работы по повышению конкурентоспособности продукции	Содержание этапов
1	2	3
1.	Определение комплекса свойств продукции	определяется совокупность свойств продукции, характеризующих состав ее качества и значимых для целевой аудитории потребителей, а также тех, которые обусловливающих затраты потребителя по эксплуатации на всех этапах срока использования продукции
2.	Оценка конкурентоспособности базирующаяся на формировании ведущей цели исследования	– если необходимо определить положение данного товара в ряду аналогичных, то достаточно провести их прямое сравнение по важнейшим параметрам; – если целью исследования является оценка перспектив сбыта товара на конкретном рынке, то в анализе должна использоваться информация, включающая сведения об изделиях, которые выйдут на рынок в перспективе, а также сведения об изменении действующих в стране стандартов и законодательства, динамики потребительского спроса. Независимо от целей исследования основой оценки конкурентоспособности является изучение рыночных условий, которое должно проводиться постоянно как до начала разработки новой продукции, так и в ходе ее реализации. Задача стоит в выделении той группы факторов, которые влияют на формирование спроса в определенном секторе рынка: – рассматриваются изменения в требованиях постоянных заказчиков продукции; – анализируются направления развития аналогичных разработок; – рассматриваются сферы возможного использования продукции;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№ п/п	Этапы работы по повышению конкурентоспособности продукции	Содержание этапов
		– анализируется круг постоянных покупателей. Следовательно возникает насущная необходимость исследования рынка с учетом комплексного подхода, где особое место занимает в том числе стратегическое планирование и долгосрочное прогнозирование развития товарного рынка, предопределенное также длительностью осуществления НИОКР, непосредственно разработки и производства продукции
3.	Непосредственный отбор продукции в отношении которой выражаются требования к разрабатываемой продукции	Формирование номенклатуры критериев, относящихся к оценке - должны использоваться сопоставимые параметры, которыми руководствуется потребитель, выбирая товар
4.	Сопоставление групп параметров	Проводится сравнение, демонстрирующее разность и сходство этих параметров с соответствующим параметру потребности
5.	Непосредственный анализ конкурентоспособности продукции	Основывается на оценке нормативных параметров, если хотя бы один из них не соответствует предписанному нормами и стандартами уровню, то оценка конкурентоспособности продукции далее нецелесообразна вне зависимости от удачных результатов сравнения по другим параметрам. Превышение нормативов и стандартов, установленных законодательством, может рассматриваться по результатам оценки этого превышения целевой аудиторией ввиду возможной бесполезности и высокой стоимости такого качественного и нормативного превышения для потребителя, что изменяет предназначение продукции, за исключением прямой, непосредственной заинтересованности потребителей и грядущих законодательных ужесточений в области стандартизации
6.	Непосредственный подсчет показателей по группе	В количественном выражении устанавливается значимое различие между анализируемой продукцией предприятия и потребностью целевой аудитории в рамках текущей группы параметров. Устанавливается степень полноценности удовлетворения потребностей целевой аудитории исследуемой группой параметров
7.	Расчет интегрального показателя	Учитываются оценки конкурентоспособности анализируемой продукции по всем отобранным и изученным группам параметров продукции в целом.
8.	Оценка конкурентоспособности продукции предприятия и формирование выводов по стратегии дальнейшей производственной деятельности	Итоги оценки конкурентоспособности употребляются для формирования вывода о дальнейшей стратегии развития предприятия и его продуктовой политики, а также для создания направлений оптимизации расходов и роста конкурентоспособности продукции для в целях достижения цели и миссии предприятия
9.	Выработка конкретного решения по продуктовой политике на предприятии	Как итог могут быть приняты следующие решения о: – модификации состава, структуры материалов, сырья, полуфабрикатов, комплектующих или конструкции продукции; – модернизации системы планирования и проектирования продукции предприятия; – модернизации технологии изготовления продукции, приемов и методов контрольно-испытательной системы анализа качества производственно-сбытовых процессов; – изменении ценообразования на продукцию предприятия, применении иных методов ценообразования; – модификации режима сбыта продукции предприятия на рынке; – изменения структуры источников инвестирования производственной деятельности, а также объемов инвестиций в разработку, производство и сбыт продукции предприятия; – оптимизации структуры и объемов поставок продукции в связях кооперации со смежниками и поставщиками при производстве продукции и цен на комплектующие изделия и принятие решений о смене контрагентов в цепочках поставок; – модификации системы взаимодействия и стимулирования поставщиков;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№ п/п	Этапы работы по повышению конкурентоспособности продукции	Содержание этапов
		– модификации структуры экспорта, импорта и номенклатуры продукции перемещаемой через таможенные границы
10.	Непосредственная реализация принятых решений	Внедрение в жизнь решений о: – комплексном исследовании рынка и избрании направлений коммерческой деятельности фирмы; – внедрении комплекса мер по росту конкурентоспособности продукции; – выявлении перспектив сбыта конкретно-определенных изделий и оптимизации структуры продаж; – формировании комплекса мероприятий по развитию производственно-сбытового потенциала фирмы; – совершенствовании контроля качества продукции предприятия; – установлении цен на продукцию, адекватных изученным параметрам товаров-конкурентов; – отборе продукции при покупке через электронные аукционы, тендеры и торги; – подготовке технической модернизации выпускаемых и перспективных образцов продукции; – решении вопроса о включении в экспортно-импортную деятельность и исключении продукции оттуда, либо модернизации структуры экспортно-импортной деятельности; – подготовке маркетинговых материалов для продвижения продукции предприятия; – патентной и правовой защиты изобретений, промышленных образцов и ноу-хау

Движущей силой конкуренции является продвижение инноваций. На основе инноваций можно улучшить качество продукции (услуг), повысить полезный эффект от товаров и таким образом получить конкурентное преимущество для этого продукта. Поэтому для обеспечения конкурентоспособности товаров необходим инновационный и предпринимательский подход. Исследование и внедрение инноваций в рамках компаний заключается в необходимости анализа концепции конкурентоспособности компании.

Конкурентоспособность компании представляет собой некое преимущество по отношению к другим отечественным и иностранным компаниям в этом секторе экономики. Конкурентоспособность - это качество компании не содержащееся априори, это означает, что конкурентоспособность компании может оцениваться только в рамках группы двух и более фирм из того же сектора или компаний, которые производят аналогичные продукты (услуги). Конкурентоспособность может быть достигнута только путем сравнения этих компаний на уровне национального и мирового рынка.

По этой причине конкурентоспособность компании является относительной концепцией: например, одна и та же компания может считаться конкурентоспособной в рамках региональной группы и не является таковой в критериях и параметрах мирового рынка. Оценка уровня конкуренции, т.е. определение характера конкурентного преимущества предприятия по сравнению с компанией-конкурентом, в первую очередь, это выбор основных объектов для сравнения, то есть выбор лидера в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

отрасли страны или за ее пределами. Такая компания-лидер для адекватного сравнения должна обладать такими параметрами как:

- соизмеримость характеристик выпускаемой продукции по идентичности потребностей, удовлетворяемых с ее помощью;
- соизмеримостью сегментов рынка, для которых предназначена выпускаемая продукция;
- соизмеримостью фазы жизненного цикла, в которой функционирует фирма.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что если обе компании будут удовлетворять потребности своего покупателя на том же сопоставимом уровне, что и соответствующие сходные сегменты рынка, можно оценить конкурентное преимущество одной компании над другой компанией. В то же время компании должны находиться на почти одинаковых этапах своего жизненного цикла, ибо в противном случает сопоставление характеристик и полученный интегральный показатель будут ошибочны.

Тот факт, что конкуренция отражает эффективность и полноту использования предприятием ресурсов, требует, чтобы при оценке ресурсов выбирались критерии эффективности соответствующие выпускаемой продукции и отрасли экономики. Ввиду того, что деятельность бизнеса ориентирована и обусловлена прибылью, а общие ресурсы оцениваются в денежном выражении, эффективность использования ресурсов компании может быть оценена на основе показателя рентабельности производства; отношения той или иной прибыли к ресурсу, потраченному за тот же период, который оценивается как издержки производства. Для объективной оценки конкурентоспособности компании руководство также нуждается в мониторинге отечественного и международного рынка.

Трудности в доступе к информации, а иногда и полностью закрытый доступ к информации о деятельности конкурентов могут привести к необоснованным выводам о лидерстве компании над ее конкурентами, что приведет к риску потери рыночных позиций и подрыву усилий компании по поддержанию ее конкурентного преимущества.

Чтобы конкурировать с ведущими компаниями, надлежит применять совершенно новые подходы необходимые для организации производства и управления, избавляясь от прежних приемов и методик. Прежде всего, необходимы новые подходы к инвестиционной и инновационной политике, такие как техническая реструктуризация в компании, внедрение и использование новых технологий и технических средств.

Конкурентоспособность предприятия зависит от ряда факторов, разделяемых на четыре группы, обусловленные сложившимися техническими, организационными, кадровыми и внешними обстоятельствами (таблица 2.4).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 2.4

Факторы конкурентоспособности предприятия

№ п/п	Группа факторов	Сущностная характеристика группы факторов	Перечень факторов
1	2	3	4
1.	технико-экономические	Факторы предопределены уровнем сложившейся производительности труда, параметрами издержек производства и сбыта, технического уровня и наукоёмкости продукции	– цена реализации продукции; – качество продукции; – расходы, сопутствующие потреблению продукции
2.	коммерческие	устанавливают базисные условия реализации продукции предприятия на конкретных рынках сбыта	– рыночная конъюнктура (степень конкурентной борьбы, устоявшиеся параметры равновесной цены, спроса и предложения, особенности рынка в связи его региональной принадлежностью, параметры платежеспособного спроса, количество потребителе продукции предприятия); – сервисные условия, предоставляемые предприятием (наличие дилеров, распределительных пунктов производителя и сервисных центров предприятия, параметры технического обслуживания, ремонта и иных аспектов сервисного обслуживания); – маркетинговые материалы и реклама; – положение бренда предприятия и/или товара на региональном либо международном рынке (уровень востребованности, уровень узнаваемости торговой марки, деловая репутация предприятия)
3.	инфраструктурные	формируют среду функционирования предприятий за счет стороннего, внешнего обеспечения производственной деятельности со стороны организаций, учреждений, коммерческих и государственных предприятий и служб, обслуживающих тем или иным образом производственную деятельность предприятия	– сфера коммуникаций; – сфера обслуживания; устоявшиеся цепочки добавленной стоимости; – финансовая среда в виде финансовых учреждений, фондов и иных институций; – социально-экономическая и социально-культурная среда
4.	нормативно-правовые	опосредуют внешнюю среду предприятия, в том числе взаимодействие с регулирующими государственными органами	Нормативно закрепленные параметры безопасного использования продукции предприятия в техническом и экологическом аспектах Нормы и требования правовой защиты продукции с позиций патентования изобретений, полезных образцов и ноу-хау

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Высокая конкурентоспособность компании является гарантией высокой прибыли и устойчивого развития предприятия в рыночных условиях. В то же время компания стремится к повышению конкурентоспособности, дающей возможность развиваться и функционировать в течение длительного времени. В этом контексте каждая компания сталкивается с проблемой улучшения стратегического и тактического управления для повышения выживаемости компании в условиях изменения рыночной конъюнктуры.

Управление конкурентоспособностью требует систематического улучшения продукции, постоянного поиска новых каналов продаж, новой клиентской базы, лучшего обслуживания и широкого спектра продвижения за счет маркетинговой деятельности.

Вопросы и задания для проверки знаний

1 Дайте характеристику товарному производству

2. Раскройте ключевые характеристики товарного производства

3. Изложите классификационные критерии оценки продукции предприятия согласно своим представлениям, раскройте собственное понимание принципов организации товарной политики предприятия

4. Выберите произвольный товар и сформулируйте собственные требования к его качеству, а также изложите перечень и параметры показателей, определяющих качество избранного товара

5. Сформулируйте на конкретном примере выгоды от добровольной сертификации или самосертификации

6. Какой метод определения конкурентоспособности продукции предприятия вы считаете наиболее соответствующим для оценки конкурентоспособности продукции, избранной вами в задании №4.

Список рекомендованной литературы

1. Баскакова, О. В., Сейко, Л. Ф. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и Ко, 2012. - 370 с.

2. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара – 4-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с.

3. Волков, О. И. Экономика предприятия : курс лекций : учеб. пособие / О. И. Волков, В. К. Скляренко. - Москва : Инфра-М, 2010. - 280 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Раздел 3. Производственная и организационная структура предприятия

3.1. Понятие и сущность производственной структуры предприятия.

3.2. Понятие и сущность организационной структуры управления предприятием, классификация организационных структур.

3.3. Фиксация организационной структуры управления в Положении о структурном подразделении и Должностной инструкции.

3.1. Понятие и сущность производственной структуры предприятия.

Производственная структура – документ, схематически отражающий состав и иерархию подразделений предприятия. Производственная структура устанавливается исходя из целей деятельности и необходимых для достижения этих целей подразделений, выполняющих функции, составляющие бизнес-процессы организации.

Производственная структура – это совокупность основных, вспомогательных и обслуживающих подразделений предприятия, осуществляющих свою деятельность на основе кооперации и разделения труда. Как правило, она отображается в виде органиграммы (англ. *organigram*) – графической схемы, элементами которой являются иерархически упорядоченные структурные единицы (подразделения).

3.2. Понятие и сущность организационной структуры управления предприятием, классификация организационных структур.

Организационная структура управления – это система, фиксирующая соподчиненность работников аппарата управления, их связь по горизонтали и вертикали. Организационные структуры управления на многих современных предприятиях были построены в соответствии с принципами управления, сформулированными еще в начале XX века. Наиболее полную формулировку этих принципов дал немецкий социолог Макс Вебер (концепция рациональной бюрократии):

- принцип иерархичности уровней управления, при котором каждый нижестоящий уровень контролируется вышестоящим и подчиняется ему;
- принцип соответствия полномочий и ответственности работников управления месту в иерархии;
- принцип разделения труда на отдельные функции, виды работ, трудовые операции и специализации работников по выполняемым функциям;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- принцип формализации и стандартизации деятельности, обеспечивающий однородность выполнения работниками своих обязанностей и скоординированность различных задач;
- принцип обезличенности выполнения работниками своих функций;
- принцип квалификационного отбора, в соответствии с которым найм и увольнение с работы производится в строгом соответствии с квалификационными требованиями.

Организационные структуры управления классифицируются по многим признакам. Их принято делить на **линейные, линейно-штабные, дивизионные организационные структуры управления.**

Основы **линейных структур** составляют функциональные подсистемы организации (маркетинг, производство, инновации, финансы, персонал и т. д.). По каждой подсистеме формируется иерархия служб (Рисунок 3.1). Результаты работы каждой службы оцениваются показателями, характеризующими выполнение ими своих целей и задач. Соответственно строится и система мотивации и поощрения работников.

Преимущества линейной организационной структуры связаны с минимальным числом работников аппарата управления, четкой системой единоначалия, ясно выраженной ответственностью, быстрой реакцией исполнительных подразделений на прямые указания вышестоящих структурных единиц.

Недостатки линейной организационной структуры вызваны большим числом уровней управления, перегрузкой управленцев верхнего уровня, малой гибкостью и приспособляемостью к изменению ситуации на предприятии.

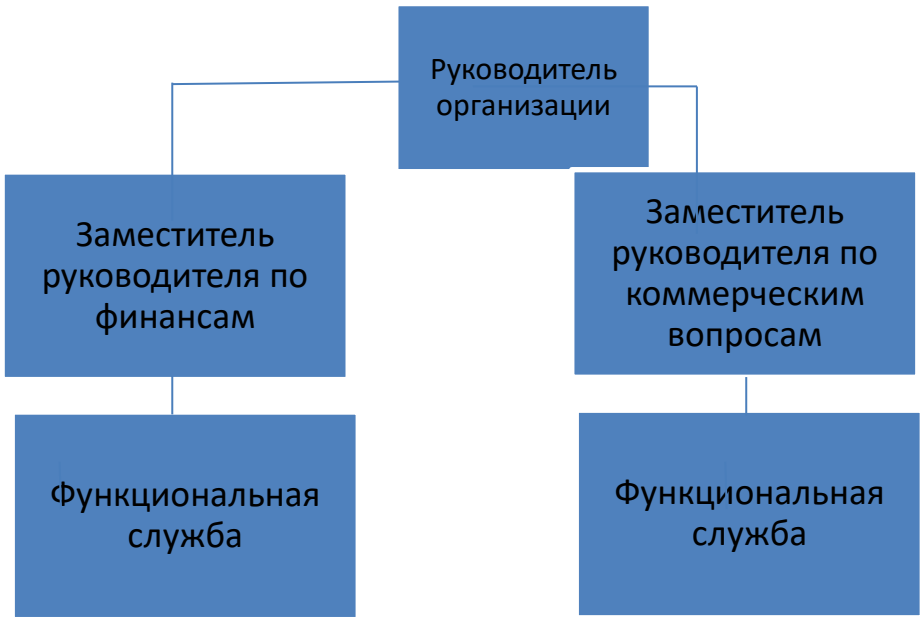

Рисунок 3.1. Линейная организационная структура управления

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Линейно - штабная организационная структура управления включает в себя специализированные подразделения (штабы), которые не обладают правами принятия решений и руководства какими - либо нижестоящими подразделениями, а лишь помогают соответствующему руководителю в выполнении отдельных специфических функций. В остальном эта структура соответствует линейной (Рисунок 3.2).

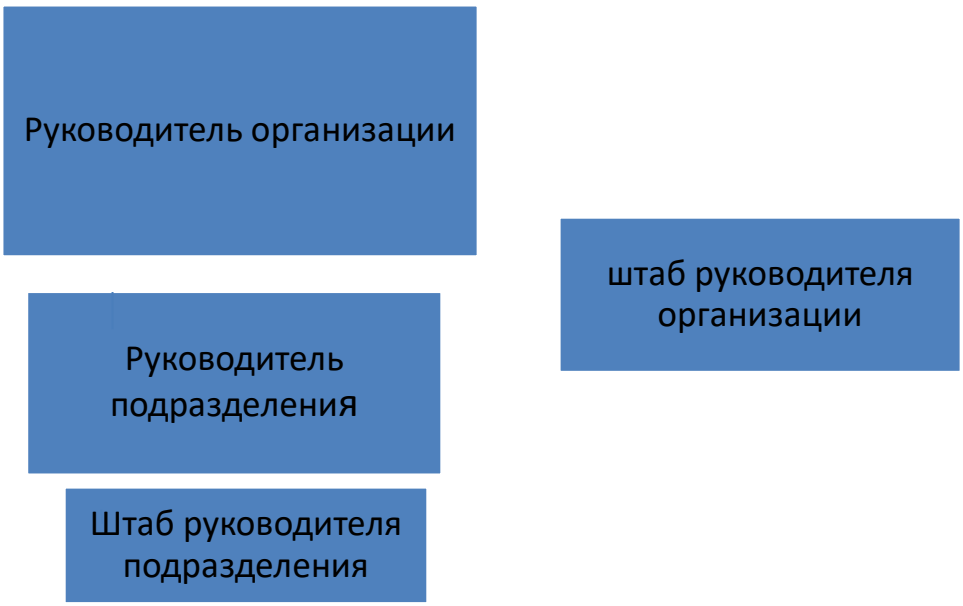

Рисунок 3.2. Линейно - штабная организационная структура управления

Преимущества линейно - штабной структуры связаны с тем, что происходит некоторая разгрузка высших руководителей, многие специфические функции (анализ, планирование и т.д.) выполняет штаб руководителя подразделения.

Недостатки линейно - штабной структуры связаны с тенденцией к чрезмерной централизации управления предприятием, недостаточно четкое определение уровня ответственности за разработку и принятие решения.

Дивизионная организационная структура управления появилась в конце 20-х годов XX в., ее возникновение связано с резким увеличением размеров предприятий, диверсификацией их деятельности, усложнением технологических процессов в условиях динамически меняющегося окружения. Данные структуры стали возникать, прежде всего, в крупных корпорациях, с определенной долей самостоятельности своих производственных подразделений. Пик внедрения дивизионных организационных структур управления пришелся на 60 - 70-е годы XX в. (Рисунок 3.3).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

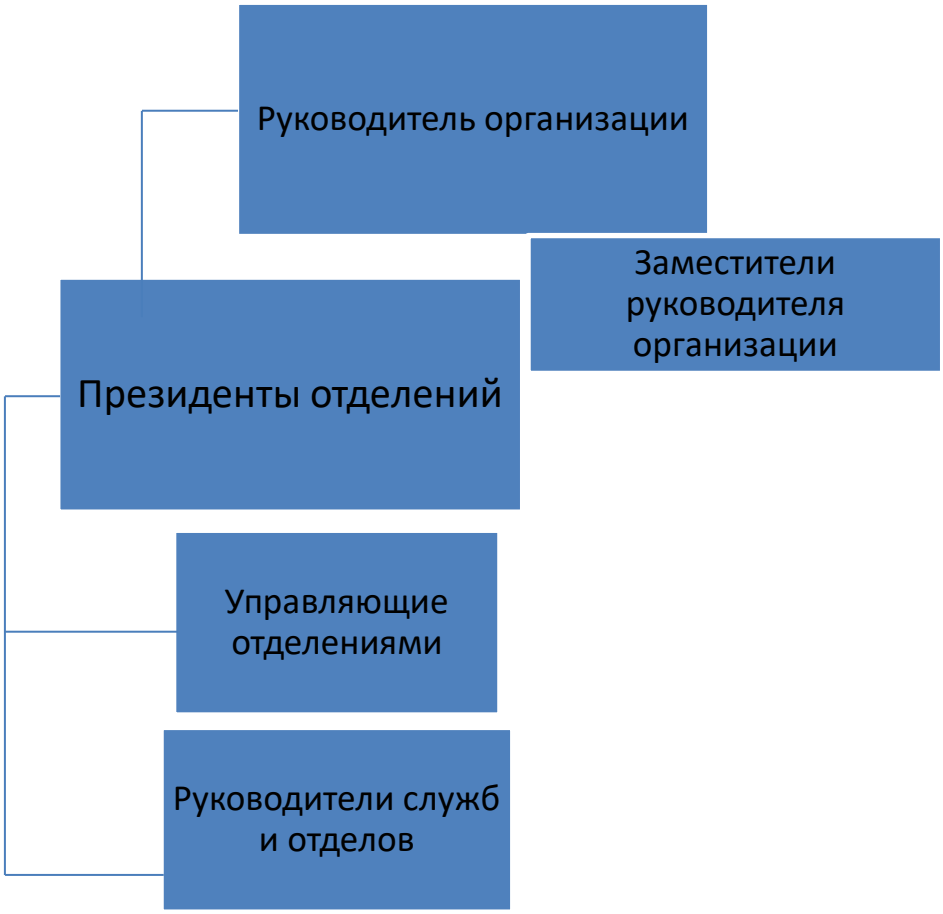

Рисунок 3.3. Дивизионная организационная структура управления

Формирование дивизионов, как правило, производится по одному из критериев: по выпускаемой продукции (изделиям или услугам) - продуктовая специализация; по ориентации на определенные группы потребителей - потребительская специализация; по обслуживаемым территориям - региональная специализация.

Преимущества дивизионной организационной структуры базируются на возможности управления многопрофильными предприятиями с большой численностью сотрудников и территориально удаленными подразделениями.

Недостатки дивизионной организационной структуры связаны с тем, что не реализуется принцип экономичности работы аппарата управления предприятием, много уровней управления, огромный штат управленцев, чьи функции части дублируются.

Органический тип организационной структуры управления стал развиваться примерно с конца 70-х годов XX в. Создание международного рынка товаров и услуг, глобализация резко обострили конкуренцию среди предприятий, для повышения эффективности и качества работы необходимой стала быстрая реакция на изменения рынка. Структуры иерархического типа не в состоянии гибко

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

приспосабливаться к изменениям внешней среды. Главным свойством организационных управленческих структур органического типа является их способность изменять свою форму, приспосабливаясь к изменяющимся условиям. Разновидностями структур этого типа являются ***проектные, матричные (программно-целевые), бригадные формы структур***.

Бригадная (кросс - функциональная) организационная структура управления построена по рабочим группам (бригадам). Основными принципами такой организации управления являются:

- автономная работа рабочих групп (бригад);
- самостоятельное принятие решений рабочими группами и координация деятельности по горизонтали;
- замена жестких управленческих связей бюрократического типа гибкими связями;
- привлечение для разработки и решения задач сотрудников разных подразделений.

Данный подход разрушает свойственное иерархическим структурам жесткое распределение сотрудников по производственным, финансовым, экономическим и технологическим службам, которые образуют изолированные системы со своими целевыми установками и интересами.

В организации, построенной по этим принципам, могут как сохраняться функциональные подразделения (Рисунок 3.4), так отсутствовать. В первом случае работники находятся под двойным подчинением – административно они подчинены руководителю функционального подразделения, в котором они работают, а функционально - руководителю рабочей группы или бригады, в которую они входят. Такая форма организации называется ***кросс-функциональной***, во многом она близка к ***матричной***. Во втором случае функциональные подразделения как таковые отсутствуют, ее часто называют собственно ***бригадной***. Такая форма достаточно широко применяется в организации ***управления по проектам***.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|



Рисунок 3.4. Кросс – функциональная организационная структура управления

Преимущества бригадной (кросс-функциональной) структуры связаны с сокращением численности управленческого аппарата, повышением экономичности и эффективности управления.

Недостатки бригадной (кросс-функциональной) структуры вызваны усложнением взаимодействия звеньев и уровней управления, сложностью в координации работ отдельных бригад; возрастающими требованиями к коммуникациям.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

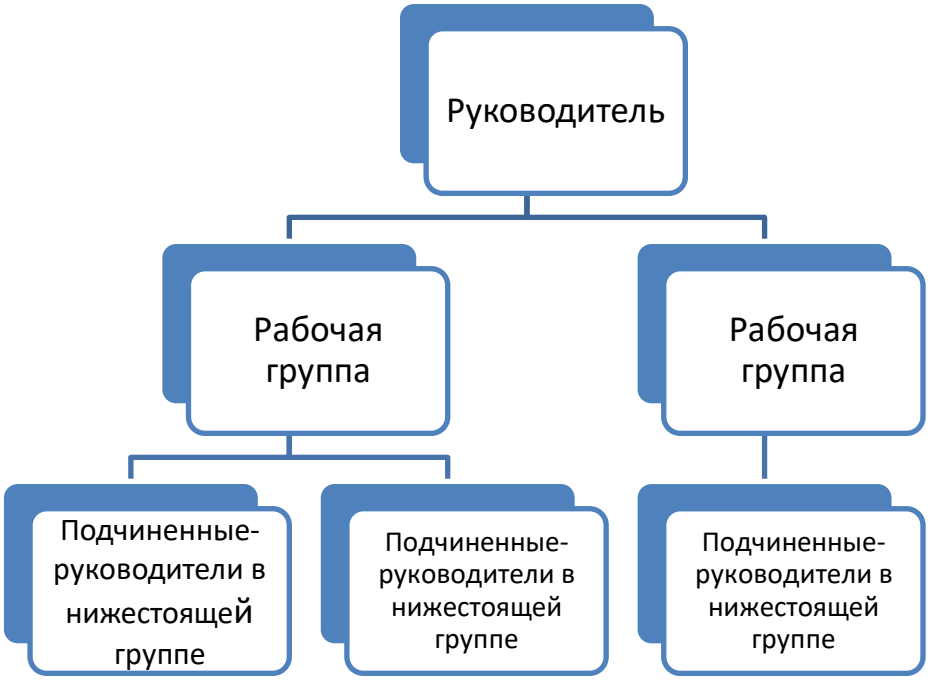

Рисунок 3.5. Структура организации, состоящей из рабочих групп (бригадная)

Формирование проектной организационной структуры управления вызвано необходимостью реализации инновационного проекта, под которым понимается любое целенаправленное изменение в системе, например, освоение и производство нового изделия, внедрение новых технологий, строительство объектов и т. д. Деятельность предприятия рассматривается как совокупность выполняемых проектов, каждый из которых имеет фиксированное начало и окончание. Под каждый проект выделяются трудовые, финансовые, промышленные и т. д. ресурсы, которыми распоряжается руководитель проекта. Каждый проект имеет свою структуру, и управление проектом включает определение его целей, формирование структуры, планирование и организацию работ, координацию действий исполнителей. После выполнения проекта структура проекта распадается, ее компоненты, включая сотрудников, переходят в новый проект или увольняются (если они работали на контрактной основе). По форме организационная структура управления по проектам может соответствовать как ***бригадной (кросс-функциональной)*** структуре, так и ***дивизионной структуре***, в которой определенный дивизион (отделение) существует не постоянно, а на срок реализации проекта.

Преимущества организационной структуры управления по проектам связаны с высокой гибкостью системы;

- **Недостатки организационной структуры управления по проектам** вызваны сложностью взаимодействия большого числа проектов в компании; возрастающими требованиями к квалификации, личным и деловым качествам руководителя проекта, который должен не только управлять всеми стадиями жизненного цикла проекта, но и учитывать место проекта в сети проектов компании.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Матричная (программно - целевая) организационная структура управления представляет собой сетевую структуру, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны - непосредственному руководителю функциональной службы, с другой - руководителю проекта или целевой программы, который наделен необходимыми полномочиями для осуществления процесса управления. При такой организации руководитель проекта взаимодействует с 2-мя группами подчиненных и не реализуется принцип «исключения двойственности соподчинения» в предприятии. Сохраняется подчинение работников непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб.

Преимущества матричной структуры связаны с относительной автономностью проектных групп или программных комитетов, что способствует развитию у работников навыков принятия решений, управленческой культуры, профессиональных навыков.

Недостатки матричных организационных структур связаны с трудностью установления четкой ответственности за работу по заданию подразделения и по заданию проекта или программы (следствие двойного подчинения); необходимостью постоянного контроля за соотношением ресурсов, выделяемых подразделениям и программам или проектам; частыми конфликтными ситуациями между руководителями подразделений и проектов или программ.

Многомерная организационная структура возникает в случае детализации видов деятельности предприятия. Например, операции по изготовлению изделия могут включать производство деталей, узлов и сборку, причем каждая из этих операций может быть разбита на более мелкие операции.

Если число программ, а также основных и вспомогательных видов деятельности (операций и услуг) настолько велико, что руководитель не в состоянии эффективно осуществлять координацию, то может возникнуть необходимость в координаторах в рамках конкретных управленческих функций. Для каждого направления деятельности может потребоваться более одного координатора или координационного подразделения. В тех случаях, когда число координаторов оказывается слишком большим, не исключено использование вышестоящих координаторов или координационных подразделений. Возникает многомерная организационная структура.

Программы и функциональные подразделения могут быть сгруппированы по видам продукции, типам потребителей, географическим районам и т. д. Все это приводит к дополнительным измерениям объемной схемы организационной структуры.Причем географическое положение не единственный критерий организации деятельности внешних посредников; могут быть использованы и другие критерии. Например, организации, снабжающая различные отрасли промышленности смазочными материалами, целесообразно иметь представителей не по регионам, а по отраслям (это могут быть автомобильная, авиационно-космическая, станкостроительная и другие отрасли промышленности). Организация сельского хозяйства может определять обязанности своих представителей на основе характеристик социально-экономического положения пользователей.

Многомерная организация имеет нечто общее с так называемыми матричными организационными структурами. Однако последние обычно являются двумерными и не обладают многими важными чертами рассмотренных организационных структур, особенно в вопросах

финансирования. Кроме того, всем им присущ один общий недостаток: сотрудники функциональных подразделений находятся в двойном подчинении, что, как правило, приводит к нежелательным результатам. А многомерная структура управления не порождает трудностей, свойственных матричной организации. В многомерной организации персонал функционального подразделения, результаты деятельности которого покупает руководитель программ, относится к нему как к внешнему клиенту и подотчетен только руководителю функционального подразделения.

Преимущества многомерной структуры позволяют повысить гибкость организации и ее способность реагировать на изменение внутренних и внешних условий. Это достигается путем разбиения организации на подразделения, жизнеспособность которых зависит от их умения производить по конкурентоспособным ценам товары, пользующиеся спросом, и предоставлять услуги, в которых нуждаются потребители.

Показатели эффективности работы каждого подразделения не зависят от аналогичных показателей любого другого подразделения, что облегчает исполнительному органу оценку и контроль за деятельностью подразделений. Такая организация ориентирована на цели, а не на средства, в то время как для бюрократии характерно подчинение целей средствам.

Недостатки многомерной структуры управления базируются на том, что сама по себе такая структурная организация не гарантирует содержательной и интересной работы на нижних уровнях, но она облегчает применение новых идей, способствующих ее совершенствованию.

Тесты к разделу 3.1

1. Разделение основной деятельности организации на стадии, этапы называется:

a) вертикальным разделением труда;

b) горизонтальным разделением труда;

c) департаментизацией;

2. Перечислите факторы, определяющие масштаб управляемости:

a) разнообразие выполняемых подчиненными функций;

b) номенклатура выпускаемой продукции (услуг);

c) качество продукции (услуг);

d) квалификация подчиненных;

e) квалификация руководителей;

3. Перечислите факторы, влияющие на масштаб управляемости:

a) работа (сложность, схожесть, территориальная удаленность);

b) подчиненные (уровень развития и мотивация);

c) руководитель (уровень профессионализма, уровень потребности в личных контактах подчиненными);

d) организация (степень развития коммуникаций, стабильность);

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4. Узким масштабом управляемости являются:

a) облегчается контроль за подчиненными;

b) меньше искажается информация, передаваемая с высшего уровня управления на низший;

c) более эффективно решаются хорошо структурированные проблемы;

d) повышается общая эффективность функционирования организации;

e) увеличивается количество руководящих должностей;

5. Факторами выбора степени централизации являются:

a) численность работающих в организации;

b) организационная культура;

c) используемая технология;

d) стремление руководителей среднего звена к самостоятельности;

e) степень изменчивости внешней среды;

6. Преимуществами функциональной департаментизации являются:

a) укрепление вертикальных связей между подразделениями;

b) укрепление горизонтальных связей между подразделениями;

c) усиление контроля за функциональными подразделениями;

d) повышение эффективности деятельности функциональных подразделений;

e) возможность руководителей высшего уровня сосредоточиться на решении стратегических задач;

7. Преимуществами дивизиональной департаментизации являются:

a) исключение текучки из работы высшего руководства организации;

b) повышение внимания к конечным результатам деятельности;

c) исключение дублирования деятельности функциональных служб;

d) усиление интеграции внутри самостоятельных подразделений;

e) развитие инициативы работников;

8. Особенностями матричной департаментизации являются:

a) система двойного подчинения;

b) возможность гибкого использования кадров;

c) необходимость определенной организационной культуры;

d) отражение в схеме структуры наличия горизонтальных связей;

e) децентрализация управления.

Практическое задание 3.1: *построить производственную структуру предприятия АПК, определить количество ступеней, принципы организации производства, предложить меры по ее совершенствованию.*

Сельскохозяйственный производственный кооператив «Лунинский» расположен на северо-востоке Лунинского района. Показатели экономического развития кооператива приведены в таблице 3.1.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 3.1

Динамика развития СПК «Лунинский»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	5066	5066	5066
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	53817	51738	50276
Стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.	13359	13893	10997
Среднегодовая численность работников, чел.	80	70	62
Энергетические мощности, л.с.	7596	7779	7536
Поголовье крупного рогатого скота на конец года, гол.	954	722	599
Выручка, тыс. руб.	30339	35347	22187
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	2199	1031	-646

Изначально кооператив специализировался на откорме крупного рогатого скота, выделялось три цеха: растениеводства, животноводства, механизации.

В состав основных подразделений входит две тракторно-полеводческие бригады, ферма по откорму КРС. Кроме того, на территории расположены столовая, пекарня, склад кормов, готовой продукции, машинный двор, ЦРМ.

Построить производственную структуру СПК «Лунинский», сделать выводы о возможности ее совершенствования.

Практическое задание 3.2: *построить организационную структуру управления СПК «Лунинский», определить типы связей, систему соподчинения, количество ступеней.*

Таблица 3.2

Извлечение из штатного расписания СПК «Лунинский»

Должность	Количество штатных единиц
Председатель	1
Главный инженер	1
Главный зоотехник	1
Инженер по трудоемким процессам	1
Инженер - электрик	1
Главный бухгалтер	1
Зам. главного бухгалтера	1
Начальник планово-экономического отдела	1
Старший бухгалтер	1
Бухгалтер-кассир	1
Бухгалтер	1
Заведующий складом	2
Бригадиры	3
Заведующий машинным двором	1
Водитель легкового автомобиля	1
Уборщица	1
Пожарник	3
Охранник	2
Зав. ЦРМ	1
Зав. пекарней	1

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Должность	Количество штатных единиц
Секретарь	1
Зав. столовой	1

Практическое задание 3.3: *распределить должности работников аппарата управления по уровням иерархической системы и категориям работников.*

Таблица 3.3

Состав работников аппарата управления

Название должности	Категория работников, уровень иерархии
Генеральный директор	
Секретарь	
Бригадир ТПБ	
Главный технолог	
Мастер участка	
Юрист	
Бухгалтер расчетного стола	
Начальник цеха животноводства	
Кладовщик	
Заведующий ЦРМ	
Заведующий МТФ	
Агроном- семеновод	
Оператор ЭВМ	
Кассир	
Начальник цеха переработки	

Заполнить таблицу 3.4, распределив данных работников на группы по участию в разделении управленческого труда.

Таблица 3.4

Виды управленческого труда

Виды управленческого труда	Должности работников АУП
Эвристический труд	
Административный труд	
Операторный труд	

Практическое задание 3.4: *освоив методику составления Положения о структурном подразделении, осуществить формирование раздела «Общие положения цеха переработки растениеводческой (животноводческой) продукции».*

3.3. Фиксация организационной структуры управления в Положении о структурном подразделении и Должностной инструкции.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Положение о подразделении – это документ, регламентирующий функции структурных единиц.

Во избежание неточностей в формулировках взаимоотношений подразделения с другими структурными единицами, дублирования функций в положениях о разных структурных подразделениях, необходимо, чтобы проект Положения был согласован с руководителями структурных единиц. Если количество подразделений, с которыми должен быть согласован проект Положения, свыше трех, то оформляется отдельный лист согласований.

Реквизит «дата издания» может не проставляться, поскольку датой Положения фактически будет считаться дата его утверждения. Может не указываться и номер, т.к. для каждого структурного подразделения разрабатывается свое Положение.

Текст Положения может быть структурирован на разделы и подразделы. Часто встречается структуризация на разделы:

1. «Общие положения».
2. «Структура и управление».
3. «Функции звена».
4. «Права».
5. «Ответственность»

Более сложной является структура, в которой к вышеперечисленным разделам добавляются разделы:

«Структура и штатная численность»;

«Руководство (управление)»;

«Взаимодействие»

«Права»

«Ответственность».

Еще более сложной является структура, в которую включаются специальные разделы, посвященные условиям работы подразделения (рабочему режиму), вопросам контроля и проверки деятельности структурного подразделения, оценки качества выполнения подразделением своих функций, имущества структурного подразделения.

«Общие положения»

В данном разделе Положения отражаются следующие вопросы:

1.1. Место подразделения в структуре организации.

В Положении указывается место подразделения в системе иерархии организациии, а также описывается, что собой представляет это структурное подразделение — самостоятельную единицу или единицу, входящую в состав более крупного структурного подразделения. В том случае, если наименование подразделения не позволяет определить вид подразделения (например, архив, бухгалтерия), то в Положении желательно указать, на каких правах оно создано (на правах отдела, департамента, пр.).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

1.2. Порядок создания и ликвидации подразделения.

Структурное подразделение в коммерческой организации создается по приказу руководителя организации по его единоличному решению или во исполнение решения, принятого учредителями (участниками) юридического лица или уполномоченного ими органа. Реквизиты документа, на основании которого создано подразделение, указываются при констатации факта создания структурного подразделения.

В этом же пункте определяется порядок ликвидации подразделения: кем принимается такое решение и каким документом оно оформляется. Если работодатель устанавливает в своей организации особые правила ликвидации подразделения, то здесь же целесообразно описать процедуру ликвидации (привести перечень ликвидационных мероприятий, сроки их проведения, порядок выплаты работникам компенсаций).

В Положении необходимо предусмотреть порядок изменения статуса структурного подразделения (его слияния с другим подразделением, преобразования в иной вид подразделения, выделения из его состава новых структурных подразделений, присоединения подразделения к иному подразделению).

1.3. Система подчинения структурного подразделения.

В данном пункте указывается, кому подчиняется структурное подразделение, то есть какое должностное лицо осуществляет функциональное или линейное руководство деятельностью подразделения. Как правило, технические подразделения подчиняются главному инженеру; производственные — заместителю директора по производству; планово-экономические, маркетинговые, сбытовые подразделения — коммерческому директору. При таком распределении ответственности между руководящими работниками непосредственно руководителю организации может подчиняться отдел делопроизводства, юридический отдел, отдел по связям с общественностью и иные административные подразделения.

Если структурное подразделение входит в состав более крупного подразделения (например, отдел в составе отделения), то в Положении указывается, кому (управляющий отделением) функционально подчиняется это подразделение.

1.4. Основополагающие документы, которыми руководствуется подразделение в своей деятельности.

В Положении перечисляются локальные нормативные акты (например, для отдела делопроизводства — Инструкция по делопроизводству в организации, для отдела кадров — Положение о защите персональных данных работников), а также общеотраслевые и отраслевые законодательные акты (например, для бухгалтерии — Федеральный закон «О бухгалтерском учете», для отдела по защите информации — Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации»).

В Положении о структурном подразделении могут приводиться другие сведения, определяющие статус подразделения. Так, например, здесь может быть указано место нахождения структурного подразделения.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В этом же разделе Положения может приводиться перечень основных терминов и их определений. Целесообразно это делать в положениях о структурных подразделениях, выполняющих специфические функции, и в штат которых входят специалисты, выполняющие обязанности, не связанные с основными задачами подразделения.

Кроме того, в раздел «Общие положения» можно вынести и иные вопросы, которые будут рассмотрены далее в составе других разделов Положения о структурном подразделении.

Практическое задание 3.5: *ознакомившись с должностной инструкцией главного технолога, составить один из разделов документа (по выбору студента) для одной из должностей технологического профиля.*

ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ ГЛАВНОГО ТЕХНОЛОГА

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Должностная инструкция определяет функциональные обязанности, права и ответственность Главного технолога предприятия.

1.2. Главный технолог назначается на должность и освобождается от должности приказом генерального директора предприятия.

1.3. Главный технолог подчиняется непосредственно генеральному директору предприятия.

1.4. На должность Главного технолога назначается лицо, имеющие высшее профессиональное (технологическое) образование и стаж работы по специальности в соответствующей профилю предприятия отрасли не менее 5 лет.

1.5. Главный технолог должен знать:

- нормативные материалы по технологической подготовке производства; профиль, специализацию и особенности организационно-технологической структуры предприятия; перспективы технологического развития отрасли (растениеводства или животноводств) и предприятия; технологию производства продукции растениеводства или животноводства; организацию технологической подготовки производства в отрасли и на предприятии; производственные мощности, технические характеристики, конструктивные особенности и режимы работы оборудования, правила его эксплуатации; порядок и методы планирования технологической подготовки производства; технологические требования, предъявляемые к сырью, материалам и готовой продукции; положения, инструкции и другие руководящие материалы по разработке и оформлению технологической документации; средства механизации и автоматизации производственных процессов; методы определения экономической эффективности внедрения новой технологии, организации труда, рационализаторских предложений; порядок аттестации качества агропромышленной продукции; возможности применения средств вычислительной техники и методы проектирования технологических процессов с их использованием; требования рациональной

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

организации труда при проектировании технологических процессов; отечественные и зарубежные достижения науки и техники в соответствующей отрасли производства; передовой отечественный и зарубежный опыт в области производства аналогичной продукции; основы экономики, организации производства, труда и управления; основы экологического законодательства; основы трудового законодательства; правила и нормы охраны труда.

1.6. В период временного отсутствия Главного технолога, его обязанности возлагаются на _____.

2. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ

2.1. Организует разработку и внедрение прогрессивных, экономически обоснованных, ресурсо- и природосберегающих технологических процессов и режимов производства выпускаемой предприятием продукции, выполнения работ (услуг), обеспечивающих повышение уровня технологической подготовки и технического перевооружения производства, сокращение расходов сырья, материалов, затрат труда, улучшение качества продукции, работ (услуг) и рост производительности труда.

2.2. Принимает меры по ускорению освоения в производстве прогрессивных технологических процессов, новейших материалов, широкому внедрению научно-технических достижений.

2.3. Руководит составлением планов внедрения новой технологии, повышения технико-экономической эффективности производства, разработкой технологической документации, организует контроль за обеспечением ею цехов, участков и других производственных подразделений предприятия.

2.4. Рассматривает и утверждает изменения, вносимые в технологическую документацию в связи с корректировкой технологических процессов и режимов агропроизводства.

2.5. Контролирует выполнение перспективных и текущих планов технологической подготовки агропроизводства, строгое соблюдение установленных технологических процессов, выявляет нарушения технологической дисциплины и принимает меры по их устранению.

2.6. Руководит работой по организации и планировке новых цехов и участков, их специализации, новых высокопроизводительных технологических процессов, выполнению расчетов производственных мощностей и загрузки оборудования, повышению технологического уровня агропроизводства и коэффициента сменности работы оборудования, составлению и пересмотру технологических условий и требований, предъявляемых к сырью, основным и вспомогательным материалам, полуфабрикатам, разработке и внедрению прогрессивных норм трудовых затрат, расхода технологического топлива и электроэнергии, сырья и материалов, мероприятий по предупреждению и устранению брака.

2.7. Обеспечивает совершенствование технологии производства растениеводческой и животноводческой продукции, внедрение достижений науки и техники, прогрессивных базовых технологий, высокопроизводительных ресурсо- и природосберегающих безотходных технологий, проектирование и внедрение технологических систем, средств охраны окружающей среды, комплексной механизации и автоматизации производственных процессов в АПК, нестандартного оборудования, технологической оснастки, своевременное освоение проектных мощностей, соблюдение нормативов использования оборудования.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2.8. Осуществляет меры по аттестации и рационализации рабочих мест.

2.9. Участвует в работе по определению номенклатуры производимой продукции, совершенствованию методов контроля качества продукции.

2.10. Рассматривает проекты состава производимого продукта, отраслевых и государственных стандартов, а также наиболее сложные рационализаторские предложения, касающиеся технологии производства, дает заключения об их соответствии требованиям экономичной и экологичной технологии агропроизводства.

2.11. Согласовывает наиболее сложные вопросы, относящиеся к технологической подготовке агропроизводства, с подразделениями предприятия, проектными, исследовательскими организациями, представителями заказчиков.

2.12. Обеспечивает внедрение систем автоматизированного проектирования, организационной и вычислительной техники, автоматизированных систем управления оборудованием и технологическими процессами.

2.13. Участвует в разработке проектов реконструкции предприятия, мероприятий по сокращению сроков освоения новой технологии, рациональному использованию производственных мощностей, снижению энерго- и материалоемкости производства, повышению его эффективности, улучшению качества продукции, совершенствованию организации труда.

2.14. Руководит проведением исследовательских и экспериментальных работ по освоению вновь разрабатываемых технологических процессов, участвует в промышленных испытаниях новых видов машин и механизмов, средств механизации и автоматизации производства, в работе комиссий по приемке систем оборудования в эксплуатацию.

2.15. Руководит работниками отдела, координирует и направляет деятельность подразделений предприятия, обеспечивающих технологическую подготовку производства, организует работу по повышению квалификации работников.

3. ПРАВА

Главный технолог имеет право:

3.1. Давать подчиненным ему сотрудникам и службам указания, задания по кругу вопросов, входящих в его функциональные обязанности.

3.2. Контролировать выполнение производственных заданий, своевременное выполнение отдельных поручений подчиненными ему службами и подразделениями.

3.3. Запрашивать и получать необходимые данные и документы, относящиеся к вопросам деятельности Главного технолога, подчиненных ему служб и подразделений.

3.4. Взаимодействовать с другими подразделениями, организациями и учреждениями по производственным и другим вопросам, относящимся к компетенции Главного технолога.

4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Главный технолог несет ответственность за:

4.1. Результаты и эффективность производственной деятельности, отнесенной к его функциональным обязанностям.

4.2. Недостоверную информацию о состоянии выполнения планов работ подчиненных служб и подразделений.

4.3. Невыполнение приказов, распоряжений и поручений генерального директора предприятия.

4.4. Непринятие мер по пресечению выявленных нарушений правил техники безопасности, противопожарных и других правил, создающих угрозу деятельности предприятия, его работникам.

4.5. Необеспечение соблюдения трудовой и исполнительской дисциплины работниками подчиненных служб и работниками, находящимися в подчинении Главного технолога.

5. РЕЖИМ РАБОТЫ. ПРАВО ПОДПИСИ

5.1. Режим работы Главного технолога определяется в соответствии с Правилами внутреннего трудового распорядка, установленными на предприятии.

5.2. В связи с производственной необходимостью, Главный технолог может выезжать в служебные командировки.

5.3. Для решения оперативных вопросов по обеспечению производственной деятельности, Главному технологу может выделяться служебный автотранспорт.

5.4. Главному технологу, для обеспечения его деятельности, предоставляется право подписи организационно-распорядительных документов по вопросам, входящим в его функциональные обязанности.

Практическое задание 3.6: *распределить виды работ между структурными подразделениями организации АПК.*

Таблица 3.5

Виды работ структурных подразделений

№ п/п	Наименование видов работ	Название структурного подразделения и раздела Положения о структурном подразделении
1.	Структуру и штатную численность подразделения утверждает генеральный директор по представлению главного бухгалтера по согласованию с начальником службы персонала.	
2.	Несет ответственность за организацию противоэпизоотических мероприятия, включая мероприятия по предупреждению и ликвидации очагов болезней, общих для человека и животных.	
3.	Выдает справки о настоящей и прошлой трудовой деятельности работников.	
4.	Подразделение взаимодействует с финансово-экономическим отделом. Получает: законченные и оформленные претензионные материалы для предъявления исков в органы арбитража; заключения по претензиям и искам в связи с отказами в оплате счетов, ошибками в их предъявлении и др.; справки о перечислении денежных средств в связи с рассмотрением претензий и арбитражных исков.	

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№ п/п	Наименование видов работ	Название структурного подразделения и раздела Положения о структурном подразделении
5.	Имеет право представлять интересы работников в государственных и общественных организациях при рассмотрении трудовых споров, связанных с применением законодательства об охране труда, выполнением работодателем обязательств, установленных коллективными договорами или соглашениями по охране труда.	
6.	Организация работы по нормированию и ценообразованию на предприятии: систематизация нормативных затрат на изготовление продукции, составление нормативных калькуляций, контроль над внесением в них всех текущих изменений.	
7.	Разработка и проведение специальных мероприятий по обеспечению физической защиты руководства предприятия.	
8.	Несет ответственность за разработку планов исследований по определению конъюнктуры рынка, потребностей, предложения и платежеспособного спроса на выпускаемую продукцию.	
9.	Всю полноту ответственности за качество и своевременность выполнения возложенных настоящим Положением задач и функций несет старший прораб.	
10.	Осуществление технического надзора за правильной эксплуатацией энергетического оборудования, энергетических установок и энергетических коммуникаций в соответствии с действующими правилами технологической эксплуатации и правилами технической и пожарной безопасности.	
11.	Определение удельного веса продукции основных конкурентов в общем объеме сбыта на данном рынке.	
12.	Несет ответственность за составление баланса и оперативных сводных отчетов о доходах и расходах средств, предоставление их в установленном порядке в соответствующие органы.	
13.	Осуществляет разработку мероприятий по выполнению плана породного районирования, плана заготовки, завоза и вывоза племенного молодняка, участие в разработке предложений по улучшению породных и продуктивных качеств скота, по обеспечению расширенного воспроизводства племенного стада, организации искусственного осеменения.	
14.	Организует и проводит на территории организации АПК мероприятия по предупреждению и ликвидации болезней животных и их лечению.	
15.	. Отдел в своей работе руководствуется: - федеральными законами Российской Федерации; - указами и распоряжениями Президента Российской Федерации; - постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации; - законами _____ (указать субъект Российской Федерации); - действующими нормативными, методическими документами в области документационного обеспечения управления, делопроизводства, архивного дела.	
16.	Цель - систематический анализ прогрессивности действующих технологических процессов и их совершенствование в целях повышения производительности труда, улучшения качества, снижения себестоимости продукции.	
17.	Является первичным подразделением трудового коллектива предприятия и низовым звеном управления трудом. Объединяет	

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№ п/п	Наименование видов работ	Название структурного подразделения и раздела Положения о структурном подразделении
	рабочих для совместного и наиболее эффективного выполнения производственного задания на основе товарищеской взаимопомощи, общей заинтересованности и ответственности за результаты работы.	
18.	Имеет право представлять руководству предприятия предложения о поощрениях отличившихся работников и о наложении взысканий на работников, нарушающих производственную и трудовую дисциплину.	
19.	Разработка годовых, квартальных, месячных и оперативных планов-графиков транспортных перевозок на основе планов получения материалов и сырья, а также отгрузки готовой продукции.	
20.	Организация заселения общежития в соответствии с выданными документами, ведение учета освободившихся мест в общежитиях, осуществление прописки (выписки) на ведомственной площади в соответствии с решениями администрации и профкома.	
21.	Имеет право останавливать производство работ при отступлении от утвержденного технологического процесса с последующим уведомлением об этом главного технолога предприятия.	
22.	В состав отдела могут входить подразделения (секторы, бюро, группы) по правовым и договорно-претензионным вопросам.	
23.	Осуществляет составление графиков отпусков, учет использования работниками отпусков, оформление очередных отпусков в соответствии с утвержденными графиками и дополнительных отпусков.	
24.	Подразделению присуща работа по подготовке и принятию рабочего плана счетов, форм первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы.	
25.	Осуществляет разработку мероприятий по предупреждению несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, улучшению условий труда работников.	

Практическое задание 3.7: *распределить виды работ между работниками аппарата управления организации АПК.*

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 3.6

Выдержки из должностных инструкций работников аппарата управления организации АПК

№ п/п	Виды работ	Наименование должности, раздел должностной инструкции
1.	Должен знать: - законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие производственно-хозяйственную и финансово-экономическую деятельность предприятия, постановления федеральных, региональных и местных органов государственной власти и управления, определяющие приоритетные направления развития экономики и соответствующей отрасли;	
2.	Обеспечивает составления расчетов по заработной плате, начислений и перечислений налогов и сборов в бюджеты разных уровней, платежей в банковские учреждения.	
3.	Несет ответственность за ненадлежащее исполнение или неисполнение своих должностных обязанностей, предусмотренных настоящей должностной инструкцией, в пределах, определенных трудовым законодательством Российской Федерации.	
4.	Ведет на основе приходных и расходных документов кассовую книгу.	
5.	Подготавливает исходные данные для составления проектов перспективных и годовых планов производственно-хозяйственной деятельности и социального развития предприятия.	
6.	Анализирует информацию о финансовой деятельности компании для прогнозирования экономических условий с целью дальнейшего использования при принятии инвестиционных решений.	
7.	Имеет право вносить на рассмотрение руководства предложения по совершенствованию работы, связанной с обязанностями, предусмотренными должностной инструкцией.	
8.	Несет ответственность за правонарушения, совершенные в процессе осуществления своей деятельности, - в пределах, определенных действующим административным, уголовным и гражданским законодательством Российской Федерации;	
9.	Должен иметь высшее профессиональное образование и стаж работы в должности не менее 3-х лет.	
10.	Должен знать: - трудовое законодательство Российской Федерации; - законодательные и нормативные акты по вопросам выполняемой работы; - методические материалы по управлению персоналом; - структуру и штаты предприятия, его специализацию и перспективы развития;	
11.	Разрабатывает агротехнические мероприятия, направленные на повышение плодородия почв и увеличение урожайности сельскохозяйственных культур.	
12.	Участвует в работе по экспертизе ценности архивных документов;	
13.	Осуществляет контроль за проведением владельцами животных обязательных лечебно-профилактических мероприятий в сроки, определенные инструкциями, наставлениями, рекомендациями по содержанию животных.	
14.	Изучает передовой отечественный и зарубежный опыт в области оперативного управления производством, принимает участие в	

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№ п/п	Виды работ	Наименование должности, раздел должностной инструкции
	разработке и реализации мероприятий по совершенствованию производственного планирования, оперативного учета и контроля за ходом производства, внедрению технических средств оперативного управления производством.	
15.	На данную должность назначаются лица с высшим техническим образованием и стажем работы по специальности на руководящих должностях в соответствующей профилю предприятия отрасли народного хозяйства не менее пяти лет.	
16.	Имеет право запрашивать и получать необходимые материалы и документы, относящиеся к вопросам технологической деятельности, подчиненных ему служб и подразделений.	
17.	Дает заключения по разработанным проектам, участвует в испытаниях и приемке энергоустановок и сетей в промышленную эксплуатацию.	
18.	На должность назначается лицо, имеющее начальное профессиональное образование, без предъявления требований к стажу работы, или среднее (полное) общее образование и специальную подготовку по установленной программе, без предъявления требований к стажу работы.	
19.	Подотчетен учредителям предприятия в лице общего собрания учредителей	
20.	Обеспечивает сохранность складируемых товарно-материальных ценностей, соблюдение режимов хранения, правил оформления и сдачи приходно-расходных документов.	
21.	Обеспечивает высокий уровень эффективности производства, внедрение новой техники и технологии, прогрессивных форм обслуживания и организации труда.	
22.	Осуществляет руководство материально-техническим снабжением, сбытом продукции и транспортным обслуживанием предприятия.	
23.	Относится к категории специалистов, принимается на работу и увольняется с нее приказом директора предприятия по представлению начальника отдела охраны труда.	
24.	Принимает участие в проведении научно-исследовательских и опытных работ по очистке промышленных сточных вод, предотвращению загрязнения окружающей среды, выбросов вредных веществ в атмосферу, уменьшению или полной ликвидации технологических отходов, рациональному использованию земельных и водных ресурсов.	
25.	Имеет право контролировать качество применяемых материалов, изделий, конструкций утвержденной проектно-сметной документации, рабочим чертежам, строительным нормам и правилам, стандартам, техническим условиям, нормам охраны труда.	
26.	Несет ответственность за причинение материального ущерба - в пределах, определенных действующим законодательством Российской Федерации.	
27.	Должен знать: законодательные и иные нормативные правовые акты, нормативные и методические материалы, касающиеся производственно-хозяйственной деятельности участка; технические характеристики и требования, предъявляемые к продукции, выпускаемой участком, технологию ее производства;	
28.	Знакомится ежедневно с ассортиментом, количеством, сроками реализации и действующими ценами на свободный к продаже товар.	
29.	Отвечает за организацию оперативного контроля производства ремонтных работ;	
30.	Имеет право осуществлять контроль за соблюдением водителями правил технической	

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№ п/п	Виды работ	Наименование должности, раздел должностной инструкции
	эксплуатации автотранспортных средств, требований законодательных и нормативных правовых актов по охране труда.	

Вопросы и задания для проверки знаний

1. Чем отличаются производственные структуры от организационных структур управления?
2. Дайте определение этим понятиям.
3. Осуществите классификацию организационных структур управления?
4. Чем отличаются структуры механического типа от адаптивных?
5. В чем преимущества и недостатки перечисленных организационных структур управления?
6. Что такое положение о структурном подразделении?

Список рекомендованной литературы

1. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии / А.П. Агарков [и др.]. - М.: Дашков и Ко, 2013. – 400 с.
2. Экономика предприятия: учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – Москва: КУРС: Инфра-М, 2015. – 445 с.
3. Экономика организации: учебное пособие / Л. Н. Чечевицына, Е. В. Хачадурова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 382 с.
4. Экономика организации (предприятия): учебник / Н. А. Сафронов. – Москва: Магистр: Инфра-М, 2014. – 253 с.
5. Экономика организации: учебное пособие / В. П. Самарина, Г. В. Черезов, Э. А. Карпов. – Москва: КноРус, 2014. – 318 с.
6. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – Москва: Юрайт, 2015. – 510 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Раздел 4. Капитал, имущество, оборотные средства предприятий

Капитал, имущество предприятия

4.1. Понятие и теории капитала

4.2. Понятие и законодательная основа имущества предприятия

4.3. Состав имущества предприятия

Оборотные средства предприятий

4.4. Понятие, состав и структура оборотных средств

4.5. Нормирование оборотных средств

4.6. Показатели эффективности использования оборотных средств

4.1. Понятие и теории капитала

Термин «капитал» имеет латинское происхождение и означает основной, главный. Проблемами его экономической сущности занимались А.Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Дж.М. Кейнс, Д.Б. Кларк, М. Миллер, Ф.Модильяни и другие прославленные деятели экономической науки[26]

Для определения содержания термина «капитал» следует рассмотреть, как понимают эту категорию основоположники теории трудовой стоимости и основоположники теории субъективной стоимости.

А. Смит, под источником возникновения капитала понимает материальные блага, которыми владеет человек и которые он не желает употреблять непосредственно на собственные нужды. Поэтому его за пасы подразделяются на две части. Та часть, от которой лицо ожидает получить доход, называется его капиталом[27].

А. Смит в своей работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» показывает, что в зависимости от способа употребления в целях получения прибыли капитал делится на оборотный и основной. Особый интерес представляет его определение оборотного капитала: «Если капитал постоянно уходит от владельца в одной форме и возвращается к нему в другой, и только путем такого обращении или

[26] Баликоев В.З. Общая экономическая теория. Учебник для студентов экономических вузов / В.З.Баликоев. – Изд. 14-е, перераб. и доп. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013

[27] Баликоев В.З. Общая экономическая теория. Учебник для студентов экономических вузов / В.З.Баликоев. – Изд. 14-е, перераб. и доп. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

последовательных обменов он может приносить какую бы то ни было прибыль, то такого рода капиталы вполне правильно назвать оборотными капиталами»[28].

В работе «Основы политической экономии» Дж.С. Милль рассматривает капитал как ранее накопленный запас продуктов прошлого труда[29].

Дж.М. Кейнс, трактует капитал как имущественный комплекс. В своих трудах, которые затрагивают и природу капитала, Дж.М. Кейнс показывает, что капитал «приносит на протяжении своей жизни доход своей первоначальной ценности. Единственная причина, почему тот или иной вид капитала дает возможность получать в течение срока его службы доход, превышающий по своей величине его первоначальную цену предложения, заключается в том, что он является редкостью»[30].

Таким образом, опираясь на теорию трудовой стоимости, можно дать следующее определение понятию «капитал»: *капитал* есть имущественный комплекс, при помощи которого его владелец может получать в будущем доход. Если имущественный комплекс способен обеспечить владельцу получение дохода в будущем, то он должен обладать свойством редкости[31].

Основоположник теории субъективной стоимости лауреат Нобелевской премии Дж.Р. Хикс в своей книге «Стоимость и капитал» трактует понятие "капитал" как денежную стоимость, отраженную на бухгалтерских счетах хозяйствующего субъекта. Теория капитала Дж.Р. Хикса сводится к элементарным макроэкономическим рассуждениям: анализ сущности капитала и проблема его функционирования ограничивается характеристикой деятельности фирмы, стремящейся к максимизации своего дохода[32].

Видный австрийский экономист Й. Шумпетер изложил свою концепцию сущности капитала. Под капиталом он понимает средство получения благ. Согласно Й. Шумпетеру единственное предназначение капитала служить фондом, за счет средств которого предприниматель оплачивает приобретение средств производства. Раскрывая, из чего состоит этот фонд, можно сказать, что капитал представляет собой сумму денег и других платежных средств, которая в любой момент может быть представлена в распоряжение предпринимателя [33].

В обобщенном виде с точки зрения теории субъективной стоимости капитал есть денежная стоимость. Эта стоимость отражается в бухгалтерском учете хозяйствующего субъекта.

Сопоставляя определения, полученные на основе теории трудовой стоимости и на основе теории субъективной стоимости, видно, что теория субъективной стоимости выражает форму такого явления как

[28] Баликоев В.З. Общая экономическая теория. Учебник для студентов экономических вузов / В.З.Баликоев. – Изд. 14-е, перераб. и доп. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013

[29] Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013.

[30] Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – Изд. 2-е, перераб. и доп. / А.Б. Борисов А.Б. – М.: Книжный мир, 2009.

[31] Куренков А.М. Статистика [Электронный ресурс] : учебник / А.М. Куренков. – Электрон. текстовые данные. – М. : Перспектива, 2012.

[32] Иванова И.А. Современные способы финансирования оборотных средств в рыночных условиях// Процессы развития современной научной мысли. Сборник научных трудов. Под редакцией С.В. Кузьмина. Казань, 2017.

[33] Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия : учебник / Т.А. Ивашенцева. – М. : КНОРУС, 2016.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

капитал, теория трудовой стоимости – содержание. Капитал в соответствии с теорией трудовой стоимости можно называть – трудовой капитал, а капитал в соответствии с идеями теории субъективной стоимости – финансовый капитал.

Нетрудно заметить, что все представления о капитале едины в одном: капитал ассоциируется со способностью приносить доход. Суммируя все перечисленные выше особенности категории «капитал» можно выделить следующие:

- капитал – это самовозрастающая стоимость;
- капитал – есть ценности, созданные прошлым трудом;
- капитал воплощается в производственных ресурсах.

Поляк Г.Б. как один из представителей современной школы управления финансами, трактует капитал как стоимость, авансируемую в производство с целью извлечения прибыли, т.е. стоимость, воспроизводящую новую стоимость[34].

Бланк И.А. характеризует капитал как общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов[35].

Учитывая все вышесказанное, мы можем предложить свою трактовку понятия «капитал». Капитал – это самовозрастающая стоимость, воплощенная в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированная в формирование активов предприятия с целью получения прибыли[36].

Исходя из данного определения капитала, можно выделить следующие его характеристики:

1. Капитал предприятия является основным фактором производства. В экономической теории выделяют три основных фактора производства: капитал; землю и другие природные ресурсы; трудовые ресурсы. В системе этих факторов производства капиталу принадлежит приоритетная роль, так как он объединяет все факторы в единый производственный комплекс.

2. Капитал характеризует финансовые ресурсы предприятия, приносящие доход. В этом своем качестве капитал может выступать в виде ссудного капитала, обеспечивающего формирование доходов предприятия в финансовой сфере деятельности.

3. Капитал является главным источником формирования благосостояния его собственников. Исходя из данной особенности, капитал может быть представлен в виде потребляемой части, которая направляется на удовлетворение текущих потребностей его владельцев и накапливаемой части, формирующий уровень будущего благосостояния.

4. Капитал предприятия является главным измерителем его рыночной стоимости. Прежде всего, в этом качестве выступает собственный капитал предприятия, определяющий объем его чистых активов. Вместе с тем, объем используемого предприятием собственного капитала характеризует одновременно и

[34] Мусаев Т.К. Факторы повышения эффективности управления оборотным капиталом// Пути повышения эффективности аграрной науки в условиях импортозамещения. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Дагестанского государственного аграрного университета имени М.М. Джамбулатова. 2017.

[35] Ольшевская Н. Теория бухгалтерского учета. Шпаргалки. – М.: АСТ, Сова 2010.

[36] Куренков А.М. Статистика [Электронный ресурс] : учебник / А.М. Куренков. – Электрон. текстовые данные. – М. : Перспектива, 2012.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

потенциал привлечения им заемных финансовых средств, обеспечивающих получение дополнительной прибыли.

5. Динамика капитала предприятия является важнейшим барометром уровня эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Способность предприятия к наращиванию собственного капитала способствует большему объему формирования и эффективного распределения прибыли, определяет его способность поддерживать финансовое равновесие за счет внутренних источников. В то же время снижение объема собственного капитала является, как правило, следствием неэффективной, нерентабельной деятельности предприятия.

Таким образом, важная роль капитала в удовлетворении интересов государства и собственников определяет значимость управления им. А при выборе инструментов и методов управления необходимо понимание многоаспектной сущности капитала и многообразия принимаемых им форм.

Общеизвестно, что под общим понятием «капитал предприятия» понимаются самые различные его виды, характеризуемые в настоящее время несколькими десятками терминов. Все это требует определенной систематизации используемых терминов. Рассмотрим более подробно отдельные виды капитала, характерные для промышленного предприятия, в соответствии с приведенной систематизацией по основным классификационным признакам.

1. *По принадлежности предприятию* выделяют *собственный и заемный* виды капитала.

Собственный капитал характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на правах собственности и используемых им для формирования определенной части его активов. Таким образом, активы, сформированные за счет инвестированного в них собственного капитала, представляют собой чистые активы предприятия.

Заемный капитал характеризует привлекаемые на возвратной основе денежные средства или другие имущественные ценности, необходимые для финансирования развития предприятия. Все формы заемного капитала, используемого предприятием, представляют собой его финансовые обязательства, подлежащие погашению в предусмотренные сроки.

2. *По целям использования* в составе предприятия может быть выделен *производительный и спекулятивный* капитал.

Производительный капитал характеризует средства предприятия, инвестированные в его операционные активы для осуществления производственно-сбытовой деятельности.

Спекулятивный капитал характеризует ту его часть, которая используется в процессе осуществления спекулятивных финансовых операций (приобретение деривативов в спекулятивных целях и т.п.).

3. *По формам инвестирования* различают капитал в *денежной, материальной* и *нематериальной* формах, используемый для формирования уставного фонда предприятия.

4. *По объекту инвестирования* выделяют основной и оборотный виды капитала предприятия.

Основной капитал характеризует часть капитала, которая инвестируется во все виды внеоборотных активов предприятия.

Оборотный капитал представляет собой ту его часть, которая авансирована во все виды его оборотных активов.

5. *По форме нахождения в процессе кругооборота,* т.е. в зависимости от стадий общего цикла этого кругооборота, различают *капитал предприятия в денежной и производственной формах.*

6. *По формам собственности* выявляют *частный и государственный капитал,* который инвестируется в предприятие в процессе формирования его уставного фонда.

7. *По характеру использования в хозяйственном процессе* в практике управления финансами выделяют *работающий и неработающий* виды капитала.

Работающий капитал характеризуется тем, что принимает непосредственное участие в формировании доходов и обеспечении операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Неработающий (*или* «*мертвый*») *капитал* – это часть капитала, инвестированная в активы, не принимающие непосредственного участия в осуществлении различных видов хозяйственной деятельности предприятия и формировании его доходов.

8. *По характеру использования собственниками* выделяют *потребляемый и накапливаемый* виды капитала.

Потребляемый капитал теряет функции капитала после его распределения на цели потребления (изъятие части капитала из внеоборотных и оборотных активов в целях выплаты дивидендов, процентов, удовлетворения социальных потребностей персонала и т.п.).

Накапливаемый капитал характеризует различные формы его прироста в процессе капитализации прибыли, дивидендных выплат и т.п.

9. *По источникам привлечения* различают *национальный* (*отечественный*) *и иностранный капитал,* инвестированный в предприятие.

10. *По соответствию правовым нормам функционирования* различают *легальный и* «*теневой*» *капитал*, используемый в процессе хозяйственной деятельности предприятия. Широко используемый на современном этапе экономического развития страны "теневой" капитал является своеобразной реакцией предпринимателей на установленные государством жесткие «правила игры» в экономике, в первую очередь, на неоправданно высокий уровень налогообложения предпринимательской деятельности.

Понятийный аппарат настоящего исследования, уточненный на основе синтеза научной литературы , выглядит следующим образом.

Дефиницию «*основной (внеоборотный) капитал*» характеризует совокупность имущественных ценностей предприятия, многократно участвующих в процессе хозяйственной деятельности предприятия и переносящих на продукцию использованную стоимость по частям – в виде амортизационных отчислений[37].

[37] Куренков А.М. Статистика [Электронный ресурс] : учебник / А.М. Куренков. – Электрон. текстовые данные. – М. : Перспектива, 2012.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Оборотный капитал, представляет собой, авансированную в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, принимающую форму денежных средств и средств в расчетах, которая обслуживает процесс хозяйственной деятельности, участвуя одновременно и в процессе производства, и в процессе реализации продукции.

Собственный капитал представляет собой стоимость, воплощенную в средствах предприятия, которые принадлежат ему на правах собственности и приносят прибыль.

Заемный капитал – это стоимость, инвестированная в денежные средства или другие имущественные ценности, привлекаемая на возвратной основе с целью финансирования развития предприятия.

Как известно, с точки зрения бухгалтерского учета, основной и оборотный капитал (как стоимость, инвестированная в активы предприятия) формируют актив баланса. Собственный и заемный капитал как стоимость, финансирующая активы, составляют пассив баланса. Целесообразно объединить основной и оборотный капитал общим понятием *активный капитал*, а собственный и заемный – понятием *пассивный капитал*[38].

4.2. Понятие и законодательная основа имущества предприятия

Для осуществления процесса производства любое предприятие должно располагать определенными ресурсами и, прежде всего, должно иметь имущество.

Под *имуществом* предприятия понимаются все материальные, нематериальные и денежные средства, принадлежащие ему на правах собственности или владения, пользования и распоряжения.

Правовое положение имущества предприятия регламентируется Гражданским кодексом Российской Федерации[39]. В соответствии с действующим законодательством имущество может находиться в частной, государственной, муниципальной собственности, а также собственности общественных организаций. В Конституции Российской Федерации установлено, что[40]:

- в Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности;
- земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности;
- граждане и их объединения вправе иметь в частной собственности землю;
- каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами;

[38] Куренков А.М. Статистика [Электронный ресурс] : учебник / А.М. Куренков. – Электрон. текстовые данные. – М. : Перспектива, 2012.
[39] Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. - Таганрог: ТРТУ, 2005.
[40] Словарь терминов по курсу «Финансы, деньги и кредит / сост. . – Электроизолятор: ГГХПИ, 2011.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда. Принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения;
- каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности.

Результаты хозяйственного или иного использования имущества принадлежат собственнику. В то же время действующим законодательством предусмотрена возможность передачи собственником части своего имущества создаваемому им предприятию. В этом случае собственник имеет право на получение части прибыли от передаваемого им имущества в размере, предусмотренном договором. Имущество может быть передано другим собственникам, другим предприятиям на правах полного хозяйственного ведения или в оперативное управление.

Коммерческие и некоммерческие организации, кроме государственных и муниципальных унитарных предприятий, а также учреждений, финансируемых собственником, являются собственниками имущества, переданного им в качестве вкладов (взносов) их учредителями (участниками, членами), а также имущества, приобретенного по другим основаниям.

За государственными и муниципальными унитарными предприятиями закрепляется имущество, состоящее в государственной и муниципальной собственности, на правах владения, пользования и распоряжения в соответствии с законодательством. В случаях, предусмотренных законом, имущество может находиться в собственности федерального казенного предприятия на правах оперативного управления.

Казенные предприятия гарантированы от банкротства. Государство несет полную ответственность за результаты их хозяйственной деятельности и отвечает по их обязательствам при недостаточности имущества, жестко контролируя сбыт продукции, порядок распределения прибыли и оплату труда работников.

В соответствии с законодательством собственник имущества вправе совершать по отношению к нему любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие охраняемые законом права и интересы других лиц. Так, он имеет право отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать другим лицам, оставаясь собственником имущества, права владения, пользования и распоряжения им, отдавать имущество в залог и распоряжаться иным образом.

Государственное или муниципальное унитарное предприятие, которому имущество принадлежит на правах хозяйственного ведения (то есть на правах владения, пользования и распоряжения), не имеет права продавать принадлежащее ему недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать под залог, вносить в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных товариществ и обществ или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника, который осуществляет контроль за использованием по назначению и за сохранностью принадлежащего предприятию имущества. Казенное унитарное предприятие, которому имущество принадлежит на правах оперативного управления, имеет право отчуждать или распоряжаться закрепленным за ним имуществом лишь с согласия собственника

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

имущества. Собственник имущества, закрепленного за казенным предприятием, имеет право изъять лишнее, не используемое либо используемое не по назначению имущество, и распорядиться им по своему усмотрению.

При переходе права собственности на государственное или муниципальное предприятие, как имущественный комплекс, к другому собственнику государственного или муниципального имущества такое предприятие сохраняет право хозяйственного ведения на принадлежащее ему имущество. Право хозяйственного ведения и право оперативного управления имуществом прекращается в соответствии с порядком, предусмотренным Гражданским кодексом России и другими законами и правовыми актами для прекращения права собственности.

В соответствии с законодательством средства соответствующего бюджета и иное государственное имущество, не закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями, составляют государственную казну Российской Федерации, казну республик в составе Российской Федерации, казну края области, города федерального значения, автономной области, автономного округа. Средства местного бюджета и иное муниципальное имущество, не закрепленное за муниципальными предприятиями и учреждениями, составляют муниципальную казну соответствующего поселения (городского, сельского или другого).

Право собственности на имущество, которое имеет собственник, приобретается лицом на основании договора купли-продажи, мены, дарения или иной сделки об отчуждении этого имущества. Если происходит реорганизация предприятия, право собственника на принадлежащее ему имущество переходит другим лицам — правопреемникам реорганизованного предприятия.

Право собственности на вновь создаваемое недвижимое имущество (здания, сооружения и другое имущество), подлежащее государственной регистрации, возникает с момента регистрации в установленном законодательством порядке. Если имущество приобретается по договору, то право собственности у приобретателя возникает с момента передачи имущества, а когда отчуждение имущества подлежит государственной регистрации, то право собственности возникает с момента государственной регистрации, если иное не установлено законом. Расходы по содержанию принадлежащего собственнику имущества несет он сам, если иное не предусмотрено законом или договором.

Право собственности на имущество прекращается при отчуждении собственником своего имущества другим лицам, отказе собственника от права собственника, в случае гибели или уничтожения имущества.

В соответствии с законодательством имущество у собственника может быть по решению суда безвозмездно изъято в виде санкций за совершение преступления или иного правонарушения, то есть произведена конфискация имущества.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4.3. Состав имущества предприятия

Имущество предприятия подразделяется на *недвижимое* и *движимое*. К *недвижимому имуществу* относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К *недвижимому имуществу* относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические и другие объекты. Недвижимое имущество подлежит в установленном порядке государственной регистрации в едином государственном реестре. Государственной регистрации подлежат также следующие права на недвижимое имущество: право собственности, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, право постоянного пользования, право пожизненно наследуемого владения, а также имущественные права, предусмотренные действующим законодательством.

Имущество, не относящееся к недвижимому, признается *движимым имуществом,* например, оборудование, производственные запасы сырья и материалов. Регистрации прав на движимое имущество не требуется, кроме случаев, предусмотренных действующим законодательством.

Предприятие в целом, как имущественный комплекс, признается недвижимостью.

Общую информацию о составе и величине имущества предприятия можно получить из анализа бухгалтерского баланса предприятия, дающего общую стоимостную характеристику хозяйственных средств предприятия (актив баланса) и источников их образования (пассив баланса) (см.Приложение 1). Так, помимо деления на движимое и недвижимое, в соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации все имущество, отражаемое в бухгалтерском учете подразделяется на следующие виды:

– внеоборотные активы (нематериальные активы, основные средства, в том числе земельные участки и объекты природопользования, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы);

– оборотные активы (материальные запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, прочие оборотные активы);

– капитал и резервы (уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, фонды накопления, фонды социальной сферы, нераспределенная прибыль прошлых лет, нераспределенная прибыль отчетного года).

Различия указанных видов имущества заключаются в следующем.

Основные средства (здания, машины, оборудование, транспортные средства и другие средства труда) функционируют и используются в хозяйственной деятельности длительное время, изнашиваются постепенно, не меняя при этом, как правило, своей натурально-вещественной формы, что позволяет предприятию включать их стоимость в себестоимость продукции, работ и услуг частями в течение

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

нормативного срока их полезного использования путем начисления амортизации по установленным нормативам[41]

Предприятие как имущественный комплекс состоит из двух частей: основные средства (средства труда) и оборотные средства (платежные средства, необходимые для обеспечения запасов предметов труда и бесперебойности процессов производства и реализации продукции (работ, услуг)) (см. Раздел 1.2). Эти две части имущества организаций по-разному участвуют в процессе производства и по-разному переносят свою стоимость на себестоимость создаваемой продукции, работ, услуг.

Признаки основных средств:

- участвуют в нескольких производственных циклах (многократно);
- частями переносят свою стоимость на себестоимость производимой продукции, работ, услуг в течение срока полезного использования;
- они сохраняют свою натуральную форму;
- после полного износа (по окончании срока полезного использования) воспроизводятся вновь (в прежней или другой, более современной натуральной форме).

Имущество предприятия – это его активы, стоимостная оценка которых приведена в I и II разделах актива бухгалтерского баланса (форма бухгалтерской отчётности, по ОКУД – № 0710001): I – внеоборотные активы (в т.ч. основные средства) и II – оборотные активы (Форма бухгалтерского баланса приведена в Приложении 1).

Основные средства используются организациями в течение определённых сроков, которые устанавливаются по каждому виду или объекту основных средств организациями самостоятельно и называются сроками полезного использования.

Основные средства имеют сложный состав, который отражается в нескольких учётных и статистических формах, заполняемых организациями: бухгалтерском балансе, в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, в форме статистического наблюдения № 11 – «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов».

Следует заметить, что в экономике предприятия в отношении «основной» части имущества используются два понятия: основные фонды и основные средства. Термин «основные фонды» чаще всего характеризует натурально-вещественный состав и роль данной части имущества в деятельности предприятия. Термин «основные средства» используется, когда характеризуют и оценивают стоимостные аспекты. В доперестроечной экономике России, в основном, применялся термин «основные фонды», так как все предприятия были государственные, и им в распоряжение передавалось государственное имущество – выделялись «фонды». До сих пор в методической литературе при оценке основных средств используют символ «Ф», как сокращение термина «фонды».

В составе основных средств выделяют следующие учётные группы имущества предприятия:

- земельные участки и объекты природопользования;
- здания;

[41] Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. - Таганрог: ТРТУ, 2005.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- сооружения;
- машины и оборудование;
- транспортные средства;
- производственный и хозяйственный инвентарь;
- рабочий и продуктивный скот;
- многолетние насаждения;
- другие виды основных средств.

Все основные средства (фонды) подразделяются на производственные – ПОФ (так или иначе связаны с уставной деятельностью предприятия) и непроизводственные – НОФ (предназначены для обслуживания трудового коллектива предприятия – жилищный фонд, базы отдыха, клубы и т.п.).

По участию в процессе производства все ПОФ подразделяются на (см.рис. 4.1):

- активные
- и пассивные.

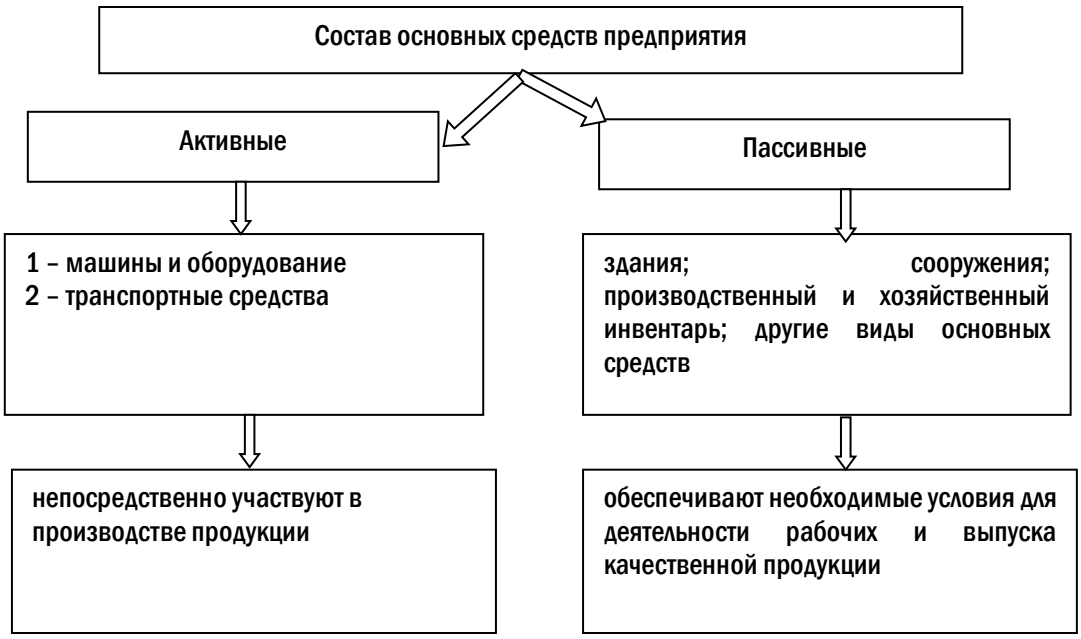

Рисунок 4.1. Состав основных средств по участию в процессе производства [42]

При количественной оценке основных средств в экономике предприятия используются следующие показатели:

- первоначальная (балансовая) стоимость ($Ф_{пб}$) – по ней основные фонды принимаются на баланс предприятия. Способы её определения оговариваются специальным положением по бухгалтерскому учёту (ПБУ № 6);

[42] Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия : учебник / Т.А. Ивашенцева. – М. : КНОРУС, 2016.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- восстановительная стоимость ($Ф_{вос}$) – стоимость основных средств в современных условиях их воспроизводства в ценах, действующих на момент их оценки (или переоценки), она учитывает моральный износ 1-й формы – изменение цен. Восстановительная стоимость определяется специалистами-оценщиками, приглашаемыми предприятием на условиях договора, либо на основе коэффициентов пересчета :

$$Фвос = Фпб * Кпер, \quad (4.1)$$

где $К_{пер}$ – коэффициент пересчёта балансовой стоимости отдельных видов основных средств в восстановительную. Они разрабатываются и публикуются органами государственной статистики;

- остаточная (балансовая) стоимость – стоимость основных средств за вычетом начисленного физического износа ($И_ф$), который связан с потерей основными средствами потребительских свойств (выражается в коррозии металла, деформации частей и деталей машин и т.п.). Остаточная стоимость отражает физический износ и определяется как по первоначальной ($Ф_{осб}$) – учитывает только физический износ, так и по восстановительной стоимости основных средств ($Ф_{освос}$) – учитывает как физический износ, так и моральный износ 1-й формы. По остаточной восстановительной стоимости основные средства отражаются в бухгалтерском балансе (реальная оценка части внеоборотных активов). Остаточная стоимость определяется по формулам:

$$Фосб = Фпб - Иф \quad \text{или} \quad Фосвос = Фвос - Иф, \quad (4.2)$$

$$И_Ф = \sum_{i=1}^{T_Ф} А_{годi}, \quad (4.3)$$

где $А_{год}$ – годовая сумма амортизационных отчислений, руб.

В результате физического износа стоимость основных средств полностью переносится на себестоимость производимой продукции. Процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере износа на себестоимость производимой продукции и использования этих сумм для последующего воспроизводства отдельных единиц основных средств называют амортизацией. Способ начисления амортизационных отчислений предприятие выбирает самостоятельно. Возможные способы приведены в ПБУ № 6 и в налоговом кодексе РФ[43]. Чаще всего используется равномерный линейный способ, исходя из балансовой стоимости и срока полезного использования ($Т_{пи}$) единицы основных средств, устанавливаемого предприятием самостоятельно. При этом годовую сумму амортизации можно рассчитать двумя способами:

1) первоначальную балансовую стоимость разделить на срок полезного использования в годах:

$$Агод = \frac{Фпб}{Тпи}, \quad (4.4)$$

[43] Экономические термины. Библиотека Инталев [Электронный ресурс]: — Режим доступа: https://www.intalev.ru/library/articles/dic.php?ID=20286

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2) как рекомендовано в налоговом кодексе и применяется в бухгалтерском учете – найти годовую норму амортизации ($Н_{амг}$) в процентах, разделив 100 % на срок полезного использования ($Н_{амг}$ =100/$Т_{пи}$), и первоначальную балансовую стоимость умножить на эту норму амортизации:

$$Агод = \frac{Фпб * Намг}{100}, \quad (4.5)$$

где $Т_ф$ – фактический срок службы единицы основных средств с момента их приобретения до момента исчисления восстановительной стоимости, годы;

t – текущий год начисления амортизационных отчислений;

- среднегодовая балансовая (или восстановительная) стоимость основных фондов ($Ф_{ср}$), определяется по формуле средней хронологической. По этой стоимости оцениваются показатели обеспеченности предприятия основными фондами и эффективности их использования, взимаются налоги на имущество.

В экономике предприятия среднегодовую стоимость исчисляют следующим образом [14]:

а) если не известны конкретные даты поступления и выбытия основных фондов в течение года, их среднегодовая балансовая стоимость (Ф) определяется по формуле:

$$Ф = \frac{(Фн + Фк)}{2}, \quad (4.6)$$

где $Ф_н$ и $Ф_к$ – стоимость основных фондов, соответственно, на начало ($Ф_н$) и конец ($Ф_к$) базового или планируемого периода, руб.;

$$Фк = Фн + Фп - Фв, \quad (4.7)$$

где $Ф_п$ и $Ф_в$ – соответственно, стоимость поступивших ($Ф_п$) и выбывших ($Ф_в$) в течение года основных фондов, руб.;

б) если известны конкретные даты поступления и выбытия основных фондов на предприятие, то их среднегодовая стоимость рассчитывается по формуле:

$$Ф = \frac{Фн + \sum Фпi \cdot ti}{12} - \frac{\sum Фвj \cdot tj}{12}, \quad (4.8)$$

где t_i – число полных месяцев нахождения новых i-х основных фондов в эксплуатации, не считая месяца поступления;

t_j – число полных месяцев, остающихся до конца года со времени выбытия j-х основных фондов, не считая месяца выбытия;

12 – количество месяцев в году.

В вышеприведенных оценках стоимости основных средств учтены различные виды их износа (старения). В экономике выделяют физический (вещественный) и две формы морального износа: моральный износ 1-й и 2-й формы.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Моральный износ 1-й формы происходит из-за изменения цен на аналогичные средства в результате прогресса в их производстве. Он не требует замены основных фондов, пересчитывается только база исчисления амортизации (балансовая стоимость), чтобы предприятие смогло накопить амортизации, достаточной для приобретения физически изношенного имущества в современных условиях (по новым ценам).

Моральный износ 2-й формы – изменение функционального назначения основных фондов (растет производительность оборудования, востребованность в производственном процессе, совместимость с новыми технологиями и т.п.). Он вызывает потребность в замене отдельных видов оборудования, поскольку может сдерживаться прогресс в производстве и снижение конкурентоспособности предприятия, или такое оборудование просто не подходит для производства новых продуктов и использования новых технологий. Моральному износу в большей степени подвержены активные основные фонды, но он бывает и у зданий и сооружений.

Для нормального хода производственных процессов, физически изнашивающиеся основные фонды требуют постоянного воспроизводства (приобретения новых единиц основных средств за счёт амортизационного фонда) или восстановления (поддержания в работоспособном состоянии, которое осуществляется в виде различных ремонтов – текущих, капитальных, восстановительных, модернизации, а также технического обслуживания). При этом источником воспроизводства основных средств служит амортизационный фонд предприятия, созданный за счет аккумуляции начисленной амортизации (амортизационных отчислений). Амортизация начисляется не на все основные средства, а только на амортизируемое имущество, которым признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 40 000 рублей. И для целей амортизации под основными средствами понимается часть имущества, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией первоначальной стоимостью более 40 тыс. р.

Стоимость имущества, каждая единица которого меньше 40 тыс. р., переносится на себестоимость продукции в момент постановки его на учет. Затраты на восстановление основных фондов (все виды ремонтов и их модернизация) определяются по фактическим расходам и также относятся на себестоимость произведенной продукции. Некоторые предприятия для того, чтобы не было резких колебаний себестоимости и удорожания затрат в отдельные периоды, создают так называемый «ремонтный фонд» – постепенно накапливают необходимые для ремонта суммы в течение нескольких месяцев.

Для характеристики движения основных средств оценивается их поступление (сколько и по каким группам поступило в течение периода, доля поступления новых основных фондов в общем объёме поступления), выбытие (коэффициенты выбытия как отношение стоимости выбывших в течение периода фондов к их первоначальной стоимости на начало периода – в целом и по группам фондов, доля выбытия по ликвидации в общем объёме выбытия) и обновление (коэффициенты обновления как отношение стоимости поступивших в течение периода основных фондов к их первоначальной стоимости на конец

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

периода – в целом и по группам фондов).

Состояние основных фондов определяется их изношенностью (коэффициент износа равен отношению суммы начисленного износа (рассчитывается по формуле (3)) к первоначальной стоимости основных фондов) и годностью (коэффициент годности равен: единица минус коэффициент износа), на основе значений этих показателей определяют тенденции изношенности фондов и необходимость их обновления и замены.

В отдельных случаях характеризуют состояния парка станков, машин и оборудования, изучая возрастной состав по каждому типу машин. При этом определяют долю старых машин в их общем количестве по каждому типу и необходимость приобретения новых машин и оборудования или модернизации действующих.

Оценка движения и состояния основных средств необходима не только для характеристики обеспеченности ими производства, но и для разработки инвестиционной политики предприятия, выявления потребностей замены, обновления отдельных видов основных фондов (зданий, машин, оборудования), возможностей такой замены, реализации или сдачи в аренду неиспользуемого имущества.

В экономике предприятия для целей управления применяют общие и частные показатели использования основных производственных фондов. Если требуется более подробная информация, рекомендуем ознакомиться.

На основе изучения обеспеченности и эффективности использования основных фондов предприятия возможны рекомендации по повышению эффективности их использования, которые могут быть двух типов – экстенсивные и интенсивные:

а) экстенсивные – повышение сменности работы машин и механизмов, сокращение целосменных и внутрисменных простоев, сокращение времени нахождения машин в ремонте и техническом обслуживании, более полное использование парка машин по количеству (повышение степени выхода транспортных средств и других машин на линию), сокращение времени перебазировок машин и т.п. мероприятия, позволяющие повысить степень использования рабочего времени;

б) интенсивные – внедрение прогрессивных методов организации и технологии производства (поточные методы, работа по часовому графику), улучшение организации труда рабочих-механизаторов, повышение их квалификации, внедрение средств автоматизации управления рабочими органами машин, сокращение холостых автопробегов и подъёмов кранового оборудования, подбор комплектов и парка машин, соответствующих по мощности и др. меры, обеспечивающие более полную загрузку машин и более производительное их использование в единицу времени.

Нематериальные активы — объекты долгосрочного вложения, имеющие стоимостную оценку, но не являющиеся вещественными ценностями. Нематериальными активами признаются приобретенные и полученные на предприятии результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг в течение длительного времени (продолжительностью свыше одного года).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Для признания нематериального актива необходимо наличие способности приносить предприятию экономические выгоды (доход), а также наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и исключительного права у предприятия на результаты интеллектуальной деятельности (в том числе патенты, свидетельства, другие сохранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака) .

К нематериальным активам, в частности, относятся:

– исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;

– исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;

– исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;

– исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;

– исключительное право на владение «ноу-хау», секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

К нематериальным активам не относятся: не давшие положительного результата научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы; интеллектуальные и деловые качества работников предприятия, их квалификация и способность к труду.

Нематериальные активы, как и основные средства, переносят свою стоимость на себестоимость продукции по частям путем начисления амортизации по установленным нормам.

Долгосрочные финансовые вложения – это инвестиции в дочерние, зависимые общества и другие организации, займы, предоставляемые предприятием различным организациям, и прочие финансовые вложения. Долгосрочные вложения в имущество предприятия

Материальные запасы – сырье, материалы и другие аналогичные ценности, комплектующие изделия, тара, готовая продукция и товары для перепродажи, расходы будущих периодов, прочие запасы и затраты, а также средства труда, срок полезного использования которых не превышает одного года или стоимость меньше установленного лимита.

Денежные средства – это сумма платежных средств, находящихся в кассе предприятия в виде свободных денежных средств или хранящихся на расчетном, валютном и прочих счетах в банке, а также ценные бумаги и прочие денежные средства предприятий.

Уставный капитал предприятия – это выраженная в денежном измерении совокупность вкладов учредителей (собственников) в имущество при создании предприятия для обеспечения его деятельности в размерах, определенных в учредительных документах. Уставный капитал формируется при создании предприятия за счет взносов (паев) для обществ с ограниченной ответственностью или путем обмена взносов на акции.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Учредители и акционеры могут осуществлять свои взносы в разнообразной форме: это могут быть денежные средства; различные виды основных средств; права пользования природными ресурсами, зданиями и т. д.; интеллектуальная собственность.

Изменение уставного капитала может быть осуществлено по решению общего собрания учредителей (акционеров), например, при расширении деятельности общества путем дополнительного выпуска акций или дополнительных взносов.

Прибыль — сумма превышения доходов над расходами предприятия, полученная от реализации продукции, работ, услуг, продажи имущества предприятия и другой деятельности.

Специальные фонды имеют строго целевое назначение и включают в себя фонды, необходимые для функционирования предприятия. Так, средства фонда накопления предназначены для финансирования развития производства, модернизации оборудования, реконструкции и расширения производства. Фонды социальной сферы предназначены для финансирования мероприятий по улучшению медицинского обслуживания, культурно-бытового уровня жизни трудящихся. Резервный фонд создается для покрытия возможных убытков, возникающих в процессе работы предприятия.

Долгосрочные пассивы — это заемные средства (кредиты банков, займы) и прочие долгосрочные пассивы.

Краткосрочные пассивы — это, прежде всего, кредиторская задолженность предприятия, то есть его задолженность поставщикам за товары и услуги, по выданным векселям, бюджету, по оплате труда, а также кредиторская задолженность в форме заемных средств — суммы выпущенных и проданных акций предприятия и долгосрочных займов.

Средства фонда потребления направляются на выплату дивидендов, финансирования мероприятий по дополнительному стимулированию работников предприятия и т. п.

Имущество предприятия формируется за счёт как собственных (уставный капитал, прибыль, фонды специального назначения), так и заёмных средств (кредиты, привлечённые средства).

Стоимостной и натурально-вещественный состав имущества предприятия зависит от специфики его производственно-хозяйственной деятельности и во многом определяет рыночный потенциал предприятия.

В соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации собственник имущества должен уплачивать налоги на имущество. Плательщиком такого налога являются предприятия, учреждения, организации, считающиеся юридическими лицами на территории Российской Федерации, а также международные объединения и предприятия, осуществляющие предпринимательскую деятельность.

Налог на имущество — это республиканский (местный) налог. Его процентная ставка определяется законами субъектов Российской Федерации в зависимости от видов деятельности предприятий и не дифференцируется по отдельным предприятиям. Предельная ставка налога на имущество (по состоянию на 1 января 2018 г.) установлена на уровне не более 2,2% от стоимости актива баланса [44].

[44] Экономические термины. Библиотека Инталев [Электронный ресурс]: — Режим доступа: https://www.intalev.ru/library/articles/dic.php?ID=20286

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Вопросы и задания для проверки знаний

1. Дайте определение следующим понятиям: финансовые ресурсы, капитал, управление капиталом.
2. Назовите основные классификационные признаки и виды капитала.
3. Дайте определение собственного и заемного капитала предприятия.
4. Назовите основные источники формирования собственного капитала.
5. Назовите основные источники формирования заемного капитала.
6. Что такое имущество предприятия?
7. В чём заключается право собственности на имущество?
8. Назовите состав имущества предприятия.
9. В чём заключаются особенности отдельных видов имущества: основных средств, нематериальных активов, оборотных средств, резервов и др.?
10. Укажите состав нематериальных активов.
11. Каковы источники формирования имущества предприятия?
12. Назовите размер ставки налога на имущество предприятия.

Тесты

1. Предприятие приобрело станок, стоимость которого составила 22800 тыс. руб., доставка – 7500 тыс. руб., установка – 1440 тыс. руб. Чему равна первоначальная стоимость станка?

а) 30300 тыс. руб.;

б) 22800 тыс. руб.;

в) 31740 тыс. руб.

2. Какие из перечисленных позиций относятся к активной части основных фондов:

а) рабочие машины и оборудование;

б) здания, сооружения;

в) измерительные и регулируемые приборы и устройства; г) вычислительная техника;

д) транспортные средства.

3. По какой стоимости оцениваются основные фонды при зачислении на баланс предприятия:

а) по восстановительной стоимости;

б) по первоначальной стоимости;

в) по остаточной стоимости.

4. Амортизация основных фондов — это:

а) износ основных фондов;

б) перенесение стоимости основных фондов на себестоимость продукции;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

в) восстановление основных фондов;

г) содержание основных фондов.

Укажите правильные варианты ответов.

5. Показатель фондоотдачи характеризует:

а) количество произведенной продукции в расчете на 1 руб. основных производственных фондов;

б) уровень технической оснащенности труда;

в) производительность труда.

Укажите правильные варианты ответов.

6. Какие из названных позиций повышают эффективность использования основных фондов:

а) повышение степени загрузки оборудования;

б) увеличение срока службы оборудования;

в) использование современных технологий;

г) совершенствование организации производства и труда.

Задачи

1. Среднегодовая стоимость основного капитала по фирме за отчетный год составила 4500 тыс. руб. при капиталоотдаче 6 руб., а капиталоемкость предыдущего года по фирме составила – 0,2 руб. Определить изменение объема выпущенной продукции за счет изменения капиталоотдачи и за счет изменения стоимости основного капитала, если его прирост в отчетном году составил 10%.

2. Определите годовую сумму амортизационных отчислений и норму амортизации на основе следующих данных:

- стоимость оборудования в момент приобретения, 25 тыс. руб.;
- срок службы 10 лет;
- затраты на модернизацию за амортизационный период, 3 тыс. руб.;
- остаточная стоимость оборудования, 1,5 тыс. руб.

3. По данным, приведенным в табл. 4.1, определите плановую и отчетную фондоотдачу, фондоемкость, фондовооруженность. Дайте оценку эффективности использования ОПФ.

Таблица 4.1

Показатели	План	Отчет
Выпуск продукции, тыс. руб.	300	315
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	120	125
Численность работающих, человек	100	90

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4.4. Понятие, состав и структура оборотных средств

В современных условиях хозяйствования для всех пользователей финансовой отчетности особенно интересной является информация о том, насколько эффективно руководство предприятия использует свои активы, а именно, оборотный капитал.

Оборотный капитал в балансе представлен суммой запасов, затрат и денежных средств, расчетов и прочих активов (см.Приложение 1. Раздел баланса «Оборотные активы»).

В зарубежной практике используется категория «наличие собственных оборотных средств», которая определяется как разница между текущими активами и краткосрочными обязательствами.

Текущие активы – это элементы, которые выражены в виде денежных средств или скоро будут преобразованы в таковые, а именно: запасы будут проданы потребителям, вследствие чего будет создана дебиторская задолженность.

Краткосрочные обязательства – коммерческая кредиторская задолженность, краткосрочные кредиты и займы. Это элементы, за которые нужно платить наличными. Коммерческим кредиторам необходимо заплатить долги за товары, услуги и т.д.

В отечественной практике учета и отчетности большое значение имеет определение чистого имущества предприятия, алгоритм расчета которого относительно совпадает с определением наличия собственных оборотных средств.

Понятийный аппарат оборотных средств и оборотных фондов. В обиходе чаще всего встречается определение, согласно которому оборотные средства – денежные ресурсы предприятия, авансируемые в оборотные активы для поддержания текущей производственно-коммерческой деятельности[45]. Однако данное определение, на наш взгляд, не может полностью раскрыть сущность оборотных средств.

Акцентируем внимание читателя, что необходимо различать понятия «оборотные средства» и «оборотные фонды». Приведем определения из «Большого экономического словаря»[46].

Согласно[47] оборотные средства – часть средств производства, целиком потребляемая в течение одного производственного цикла. К ним обычно относятся материалы, сырье, топливо, энергия, полуфабрикаты, незавершенное производство, расходы будущих периодов, а также орудия труда, относящиеся к малоценным и быстроизнашивающимся предметам. Стоимость производственных оборотных средств определяется суммированием стоимостей их отдельных видов.

Оборотные фонды – часть производственных фондов предприятий, полностью потребляемая в одном производственном цикле и переносящая свою стоимость на изготавливаемый предмет. В структуре производственных оборотных фондов выделяют производственные запасы; незавершенное

[45] Словарь терминов по курсу «Финансы, деньги и кредит / сост. . – Электроизолятор: ГГХПИ, 2011

[46] Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – Изд. 2-е, перераб. и доп. / А.Б. Борисов А.Б. – М.: Книжный мир, 2009.

[47] Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – Изд. 2-е, перераб. и доп. / А.Б. Борисов А.Б. – М.: Книжный мир, 2009.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

производство; расходы будущих периодов. В состав фондов обращения входят готовая продукция; товары отгруженные, но не оплаченные; средства в расчетах; денежные средства на счетах в банках и кассе [48].

Таким образом, оборотные средства являются одной из составных частей имущества организации, они формируют основную часть себестоимости продукции. В то же время они являются гарантом ликвидности организации, т.е. ее способности заплатить по своим обязательствам.

Основное назначение средств, авансированных в оборотные ресурсы, заключается в обеспечении непрерывного и ритмичного процесса производства.

Оборотные средства по составу подразделяют на два вида:[49]

- оборотные производственные фонды,
- фонды обращения.

В состав оборотных производственных фондов входят[50]:

– производственные запасы (сырье и основные материалы, вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо и электрическая энергия, запасные части для текущего ремонта, тара и тарные материалы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы);

– незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления – это предметы труда, вступившие в процесс производства, находящиеся в процессе обработки или сборки, прошедшие обработку в одних цехах и подлежащие дальнейшей обработке в других цехах того же предприятия;

– расходы будущих периодов – это инвестиционные элементы оборотных фондов; определяются затратами, производимыми в данном периоде, но относятся на продукцию будущего периода.

Фонды обращения – это совокупность оборотных средств предприятия, функционирующих в сфере обращения и обслуживающих процессы реализации продукции. Фонды обращения включают[51]:

- готовую продукцию на складах;
- запасы товаров в торговой сети;
- отгруженную продукцию;
- средства в расчетах;
- денежные средства в кассе и на расчетных счетах предприятия и прочие оборотные активы.

Величина запасов готовой продукции на складах предприятия зависит от условий поставок продукции потребителям, ее характера и организации работы сбытовых подразделений. На объем отгруженных товаров влияют количество и условия договоров на поставку продукции, транспортные условия и др.

[48] Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – Изд. 2-е, перераб. и доп. / А.Б. Борисов А.Б. – М.: Книжный мир, 2009.

[49] Захаров И.В. Теория экономического анализа [Электронный ресурс] : учебное пособие / И.В. Захаров. – Электрон. текстовые данные. – М. : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2015.

[50] Ольшевская Н. Теория бухгалтерского учета. Шпаргалки. – М.: АСТ, Сова 2010.

[51] Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таким образом, структура оборотных средств предприятий промышленности зависит как от отраслевых различий, так и от индивидуальных особенностей организации производства и реализации продукции.

Схематично вышеизложенное выглядит следующим образом:



Рисунок 4.2. Оборотные средства предприятия[52]

Классификация оборотных средств разнообразна и широка. Так, по признаку управляемости и организации планирования оборотные средства подразделяются на следующие группы[53]:

- нормируемые оборотные средства. На промышленных предприятиях нормируют оборотные средства, которые обеспечивают непрерывность производства и способствуют эффективному использованию ресурсов.

- ненормируемые оборотные средства, управление которыми осуществляется на основе косвенного регулирования.

К ним относятся дебиторская задолженность и денежные средства. Отсутствие норм не означает, что размеры этих средств не контролируются.

[52] Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. - Таганрог: ТРТУ, 2005.

[53] Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Для рационального использования оборотных ресурсов рекомендуют определить их минимальную величину, обеспечивающую бесперебойную работу предприятия. Нехватка оборотных средств может привести к простоям в производстве, а излишек – к снижению эффективности использования капитала предприятия.

На каждом предприятии определяют общую величину оборотных средств и величину отдельных их видов на начало каждого месяца, квартала, в среднем за год.

4.5. Нормирование оборотных средств

Для определения потребности в оборотных средствах рекомендуется рассчитывать их нормативы. Согласно[54] норматив, экономический - показатель, отражающий зависимость между элементами финансовой, торговой, производственной и иной деятельности, требования к соотношению затрат и результатов деятельности, распределению ресурсов в целях регулирования экономических отношений. Нормативный метод – это эффективное управление запасами, процессами снабжения, производства, сбыта и т.д. Нормы, рассчитанные и утвержденные руководством предприятия, являются инструментом для управления финансово- хозяйственной деятельностью предприятия. Метод нормирования позволяет сконцентрироваться не только на повышении скорости протекающих процессов, но и на повышении их эффективности.

Традиционно к нормируемым оборотным средствам относят производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов и готовую продукцию на складе.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве зависит от следующих факторов[55]:

1) от объема и состава выпускаемой продукции;

2) длительности технологического цикла;

3) себестоимости продукции;

4) характера нарастания затрат в процессе производства. Объем производимой продукции непосредственно влияет на величину незавершенного производства: чем больше производится продукции при прочих равных условиях, тем больше будет размер незавершенного производства. Изменение состава производимой продукции по-разному влияет на величину незавершенного производства.

При повышении доли продукции с более коротким циклом производства объем незавершенного производства сократится, и наоборот.

[54] Экономические термины. Библиотека Инталев [Электронный ресурс]: — Режим доступа: https://www.intalev.ru/library/articles/dic.php?ID=20286

[55] Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Себестоимость продукции прямо влияет на размер незавершенного производства: чем ниже затраты на производство, тем меньше объем незавершенного производства в денежном выражении, и наоборот.

Объем незавершенного производства прямо пропорционален продолжительности технологического цикла, равной времени с момента первой технологической операции до приемки готового изделия на складе готовой продукции. Сокращение запасов в незавершенном производстве способствует улучшению использования оборотных средств за счет сокращения длительности технологического цикла.

Нормирование оборотных средств – это обоснование норм отдельных элементов оборотных средств, обычно в днях, с учетом показателей производственной программы предприятия.

Норма оборотных средств – это выраженная в днях минимальная потребность в отдельных видах материальных оборотных средств, обеспечивающая бесперебойный процесс производства.

Норматив оборотных средств – расчетная величина потребности в оборотных средствах в денежном выражении, которая определяется следующим образом[56]:

$$\text{ОСнорм} = \text{Рд} * \text{Тнорм} \quad (4.9)$$

где $Т_{норм}$ – минимальная потребность в отдельных видах материальных оборотных средств, дни;

$ОС_{норм}$ – норматив оборотных средств, руб.;

$Р_д$ – среднедневной расход сырья, материалов, других материальных ценностей, руб.

На практике используют следующие методы нормирования оборотных средств:

- прямой счет (технико-экономических расчетов);
- аналитический;
- коэффициентный.

У каждого из этих методов есть достоинства и недостатки. Выбор метода остается за лицами, принимающими решения на предприятии по поводу увеличения эффективности использования оборотных средств. Так, например, для АПК предлагается систематическое уточнение норм и нормативов потребности в оборотных средствах с учетом сезонных и других особенностей аграрной сферы[57].

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве рассчитывают по формуле[58]:

$$\text{ОСнорм.нп} = \frac{\text{ТП}}{\text{Д}} * \text{Тцикл} * \text{Кнз} \quad (4.10)$$

где $ОС_{норм.нп}$ – норматив оборотных средств в незавершенном производстве на планируемый период (квартал), руб.;

[56] Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013.

[57] Мусаев Т.К. Факторы повышения эффективности управления оборотным капиталом// Пути повышения эффективности аграрной науки в условиях импортозамещения. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Дагестанского государственного аграрного университета имени М.М. Джамбулатова. 2017. С. 417-420.

[58] Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ТП – товарная продукция, оцененная по полной себестоимости в планируемом периоде, руб.;

Д – количество дней в планируемом периоде, дни;

$Т_{цикл}$ – длительность производственного цикла, дни;

$К_{нз}$ – коэффициент нарастания затрат.

Коэффициент нарастания затрат характеризует степень готовности изделий. Применяют два метода расчета коэффициента. При равномерном нарастании затрат коэффициент определяется как отношение суммы 100 процентов единовременных первоначальных затрат и 50 процентов нарастающих затрат (заработная плата, амортизация оборудования, накладные расходы и т. д.) к сумме единовременных и нарастающих затрат (производственной себестоимости):

$$К1нз = \frac{Зе+0,5*Зн}{Зе+Зн}, \quad (4.11)$$

где $К1_{нз}$ – коэффициент нарастания затрат при равномерном характере;

$З_е$ – единовременные первоначальные затраты, руб.;

$З_н$ – нарастающие затраты, руб.

При неравномерном нарастании затрат для расчета коэффициента необходимо изучение характера нарастания затрат по этапам производственного цикла. При этом используют формулу:

$$К2нз = \frac{\Sigma З i}{С*Тцикл}, \quad (4.\ 11а)$$

где $З_i$ – затраты на i-й период времени нарастающим итогом по дням производственного цикла (i = 1,2,...,n), руб.;

С – плановая себестоимость изделия, руб.;

$Т_{цикл}$ – длительность производственного цикла, дни.

Нормирование оборотных средств в запасах готовой продукции. Норматив остатков готовой продукции определяется как произведение нормы оборотных средств и однодневного выпуска товарной продукции в предстоящем году по производственной себестоимости:

$$ОСнорм.гп = ТПд * Тнорм.гп \quad (4.12)$$

где $ОС_{норм.гп}$– норматив оборотных средств в запасах готовой продукции, руб.;

$ТП_д$ - среднедневной объем товарной продукции по производственной себестоимости, руб.;

$Т_{норм.гп}$ - норма оборотных средств в запасах готовой продукции, дни.

Норма оборотных средств в запасах готовой продукции устанавливается в зависимости от времени, необходимого:

- на подбор отдельных видов изделий и их комплектование в партии;
- упаковку и транспортировку продукции со склада поставщиков до станции отправителя;
- погрузку.

Нормативы рассчитывают по видам продукции, а затем суммируют.

Нормирование оборотных средств в расходах будущих периодов. Норматив оборотных средств в расходах будущих периодов можно определить по формуле:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

$$ОСнорм.рбп = Рн + Рпр - Рс \quad (4.13)$$

где $ОС_{норм.рбп}$ – норматив оборотных средств в расходах будущих периодов, руб.;

$Р_н$– сумма средств в расходах будущих периодов на начало планируемого периода, руб.;

$Р_{пр}$ – расходы, производимые в планируемом периоде, руб.;

$Р_с$ – расходы, списываемые на себестоимость продукции в планируемом периоде, руб.

Совокупный норматив оборотных средств определяется путем суммирования нормативов по отдельным элементам оборотных средств.

Отдельным видом планирования оборотных средств является расчет суммы оборотных средств предприятия в дебиторской задолженности на предстоящий период.

Расчет необходимой суммы оборотных средств в дебиторской задолженности проводят по формуле:

$$ОСдз = РПд * Кс/ц * Тдз \quad (4.14)$$

где $ОС_{дз}$ – сумма оборотных средств в дебиторской задолженности, руб.;

$РП_д$ – среднедневной объем реализованной продукции по плану, руб.;

$К_{с/ц}$ – коэффициент соотношения себестоимости и отпускной цены продукции;

$Т_{дз}$ – время обращения дебиторской задолженности по плану, дни.

Соблюдение нормативных величин оборотных средств на предприятиях способствует ресурсосбережению, повышению эффективности деятельности.

По источникам формирования оборотные средства подразделяются: на собственные, заемные и привлеченные.

Собственные оборотные средства формируются за счет уставного капитала (на начальной стадии деятельности предприятия), а в дальнейшем за счет части чистой прибыли, направляемой на развитие предприятия.

Собственные оборотные средства постоянно находятся в распоряжении предприятия и формируются за счет собственных ресурсов (это прибыль, акционерный капитал, паевые взносы, бюджетные средства и другие источники).

К заемным источникам финансирования формирования оборотных средств относятся: краткосрочные кредиты банков, займы у других предприятий и организаций, а также физических лиц. Заемные средства не принадлежат предприятию, но используются им.

Привлеченные средства – это текущая кредиторская задолженность, т. е. средства, находящиеся во временном пользовании у предприятий.

Для характеристики оборотных средств используют следующие показатели:

- сумма оборотных средств на определенную дату (обычно на начало и конец анализируемого периода – года, квартала, месяца);

- темп изменения суммы оборотных средств за период;

- структура оборотных средств на определенную дату и ее изменение в анализируемом периоде (доля каждого вида оборотных средств в общей их сумме в процентах и ее изменение);

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- средняя сумма оборотных средств за определенный период.

4.6. Показатели эффективности использования оборотных средств

Источниками данных для анализа состояния и использования оборотных средств являются следующие формы финансовой отчетности организации[59]:

1. «Бухгалтерский баланс»;
2. «Отчет о финансовых результатах»;
3. «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах».

Вышеуказанные формы финансовой отчетности приведены в Приложении к разделу «Капитал, имущество, оборотные средства предприятий».

Оборотный капитал организации в соответствии с международными статистическими стандартами состоит из нефинансовых произведенных материальных активов и финансовых активов [7].

В системе мер, направленных на повышение эффективности работы организации и укрепление ее финансового состояния, важное место занимают вопросы рационального использования оборотных средств. Интересы организации требуют повышения эффективности результатов своей производственно-хозяйственной деятельности, в том числе за счет использования оборотных средств. Поскольку финансовое положение организации находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, организация заинтересована в рациональной организации оборотных средств[60].

Оборачиваемость оборотных средств – это их движение в процессе воспроизводства, последовательный их переход из одной формы в другую. Характеризуется временем, в течение которого средства, авансированные в оборотные фонды, и средства обращения совершают полный оборот, или скоростью, которая выражается числом полных оборотов за установленное время (год, квартал, месяц). Скорость движения оборотных средств характеризует интенсивность их использования организацией.

Для оценки эффективности использования оборотных средств используют следующие показатели:

1 Коэффициент оборачиваемости оборотных средств:

$$\text{Коб} = \frac{\text{Орп}}{\text{Фос}} \qquad (4.15)$$

где Коб - коэффициент оборачиваемости оборотных средств;

Орп – объем реализуемой продукции за рассматриваемый период в оптовых ценах, руб.;

[59] Захаров И.В. Теория экономического анализа [Электронный ресурс] : учебное пособие / И.В. Захаров. – Электрон. текстовые данные. – М. : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2015.

[60] Захаров И.В. Теория экономического анализа [Электронный ресурс] : учебное пособие / И.В. Захаров. – Электрон. текстовые данные. – М. : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2015.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

$Ф_{ос}$ – средний остаток всех оборотных средств за рассматриваемый период, руб. Считается по формуле средней хронологической невзвешенной по данным бухгалтерского учета об остатках оборотных средств на начало каждого месяца[61].

2 Продолжительность одного оборота в днях:

$$Тоб = \frac{Д}{К\,об}, \quad (4.16)$$

где Тоб – длительность одного оборота, дни;

Коб - коэффициент оборачиваемости оборотных средств;

Д - число дней в рассматриваемом периоде, дни.

Продолжительность любого месяца в расчетах принимается равным 30 дням, квартала – 90 и года – 360 дням [7, с.517].

3 Рентабельность оборотных средств.

$$Роб = \frac{П}{Фос} * 100\%, \quad (4.17)$$

где Роб – рентабельность использования оборотных средств,%;

П – прибыль от реализации за рассматриваемый период, руб.;

$Ф_{ос}$ – средний остаток всех оборотных средств за рассматриваемый период, руб.

4 Коэффициент закрепления. Это величина, обратная коэффициенту оборачиваемости. Показывает среднюю сумму товарных запасов, необходимую для реализации продукции стоимостью один рубль.

$$Кзакр = \frac{1}{Коб} = \frac{Фос}{Орп}, \quad (4.18)$$

С примерами расчетов по формулам можно познакомиться в учебнике[62].

Каждый из этих показателей может быть общим или частным. Между значениями общих и частных показателей наблюдаются следующие взаимосвязи[63]:

а) частные коэффициенты оборачиваемости по величине всегда больше общего;

б) общая продолжительность одного оборота всегда больше частных и равна их сумме;

в) частные коэффициенты загрузки по величине всегда меньше общего, который равен их сумме.

О степени использования оборотных средств по этим показателям судят следующим образом. Чем больше величина коэффициента оборачиваемости и чем, соответственно, меньше длительность одного оборота и коэффициент загрузки, тем эффективнее используются оборотные средства в данной организации по сравнению с другими или в отчётном календарном периоде по сравнению с базовым (или с плановыми значениями).

[61] Куренков А.М. Статистика [Электронный ресурс] : учебник / А.М. Куренков. – Электрон. текстовые данные. – М. : Перспектива, 2012.

[62] Ольшевская Н. Теория бухгалтерского учета. Шпаргалки. – М.: АСТ, Сова 2010.

[63] Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия : учебник / Т.А. Ивашенцева. – М. : КНОРУС, 2016.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Изменение суммы оборотных средств ($\Delta ОС_{ср}$) (снижение потребности в них, или, наоборот, дополнительное их вовлечение, прирост) определяют, сравнивая продолжительность их оборота за два периода (или фактическую величину с базовой). Например, при изменении продолжительности одного оборота оборотных средств в отчётном году ($t_о$) по сравнению с базовым за год ($t_б$), их изменение (высвобождение – при $t_о < t_б$ или дополнительное вовлечение – при $t_о > t_б$) составит:

$$\Delta ОСср = \frac{Орп*(t_о - t_б)}{360}, \quad (4.19)$$

Данная формула (19) выводится следующим образом:

1) на основе формул (15 и 16) составим новую формулу, подставив в знаменатель формулы (16) значение коэффициента оборачиваемости (из формулы (7)):

$$t = \frac{Д}{Коб} = \frac{Д*Фос}{Орп}, \quad (4.20)$$

2) затем из формулы (20) выразим сумму оборотных средств, подставив длительность периода, равную году – 360 дней (Дн=360):

$$Фос = \frac{Орп*t}{360}, \quad (4.21)$$

3) и затем сравним два состояния (отчетное с базовым), учитывая при этом правило «метода подстановок» при оценке влияния различных факторов на оцениваемый показатель. Показатель «сумма оборотных средств (Фос)» зависит от двух факторов: выручка (количественный) и продолжительность одного оборота (качественный). Количество дней в году – 360 в данном случае – постоянная величина. Для того, чтобы определить отдельное влияние этих факторов на изменение показателя, следует делать отдельные подстановки (изменения) в базовой формуле (21): Фос = Орп*$t_б$ /360. Первая подстановка делается по количественному фактору (в базовой формуле меняется $Орп_б$ на $Орп_о$ и значения полученных при этом сумм оборотных средств сравнивают), качественный фактор ($t_б$) оставляют при этом неизменным:

$$\Delta ОСОрп = Фос * Орпо - Фос * Орпб = \frac{t_б}{360} * (Орпо - Орпб), \quad (4.22)$$

В результате первой подстановки оценивается влияние роста выручки на потребность в оборотных средствах при неизменной скорости их оборота. Вторая подстановка производится следующим образом: количественный фактор принимается на отчетном уровне ($Орп_о$), а качественный (t) – изменяется:

$$\Delta ОС_{ср} = Фос_{t_о} - Фос_{t_б} = Орп_о * t_о /360 - Орп_о * t_б/360 = (Орп_о/360)*(t_о - t_б) \quad (4.23)$$

Путем несложных преобразований из этой формулы мы получаем формулу (19).

Определить рост выручки от реализации продукции при той же сумме оборотных средств за счет ускорения их оборачиваемости можно на основе формулы (13), выразив из нее выручку:

$$Орп = Фос * \frac{360}{t}, \quad (4.24)$$

Как в предыдущем случае, учитывая правила применения «метода подстановок», получаем влияние изменения продолжительности оборота оборотных средств на рост экономического результата предприятия – его выручки:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

$$\Delta Орп = 360 * ОС\ ср.\ о(\frac{1}{to} - \frac{1}{tб}), \quad (4.25)$$

где $ОС_{ср.\ о}$ – среднегодовая сумма оборотных средств в отчётном году, р.

Дополнительная выручка будет получена предприятием при снижении одного оборота в отчетном году по сравнению с базовым – при $t_о < t_б$. Если же $t_о > t_б$, т.е. продолжительность увеличится, то та же сумма оборотных средств ($ОС_{ср.б}$) не сможет обеспечить получение выручки даже на базовом уровне – произойдет ее снижение.

Ускорение оборачиваемости может иметь два последствия[64]:

во-первых, – снижение потребности в оборотных средствах для получения одного рубля выручки от реализации продукции – высвобождение суммы средств из оборота, либо,

во-вторых, – рост выручки от реализации продукции при той же сумме оборотных средств.

Основными путями ускорения оборачиваемости оборотных средств являются[65]:

• повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на: поиск потенциальных покупателей и формирование портфеля заказов на продукцию организации, ускорение продвижения товаров к потребителю, оптимизацию ценовой политики, повышение эффективности рекламы и т.п.;

• повышение уровня нормирования оборотных средств;

• совершенствование организации материально-технического снабжения предметами труда с целью бесперебойного обеспечения хозяйственной деятельности необходимыми материальными ресурсами;

• ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов;

• сокращение времени отвлечения оборотных средств в дебиторскую задолженность, проведение эффективной кредитной политики по отношению к покупателям;

• сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства (использование современных технологий, механизация и автоматизация производственных процессов, более полное использование производственной мощности организации и др.).

Помимо этого предприятие постоянно изыскивает направления ускорения оборачиваемости оборотных средств, которые в соответствии с отдельными стадиями кругооборота средств могут быть следующие[66]:

а) на стадии *производственные запасы* – совершенствование материально-технического снабжения (повышение его надёжности, прямые длительные связи с производителями материалов, обеспечение через оптовые магазины, налаживание собственного производства отдельных материалов и конструкций, приобретение акций предприятий-производителей необходимых материалов), снижение материалоёмкости производимой продукции (внедрение эффективных материалов и технологий

[64] Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия : учебник / Т.А. Ивашенцева. – М. : КНОРУС, 2016.

[65] Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – Изд. 2-е, перераб. и доп. / А.Б. Борисов А.Б. – М.: Книжный мир, 2009.

[66] Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия : учебник / Т.А. Ивашенцева. – М. : КНОРУС, 2016.

производства), экономия материалов (снижение общего объёма применяемых материалов, применение более дешевых местных материалов и отходов производства, вторичных материалов) и обеспечение сохранности материальных ресурсов;

б) на стадии *незавершенное производство* – ускорение цикла производства продукции за счет совмещения операций и улучшения организации труда и производства, внедрение удобных для предприятия форм взаиморасчётов за продукцию (работы, услуги). Например, последнее характерно для подрядных строительных организаций срок изготовления продукции у которых несколько месяцев (для них выгодно рассчитываться с заказчиками ежемесячно, за небольшие этапы и комплексы работ), соблюдение условий контрактов подряда, повышение качества работ;

в) на стадии *запасы готовой продукции* – изучение рынков сбыта производимой продукции (работ, услуг), повышение её конкурентоспособности, качества, снижение цен, предоставление торговых кредитов и скидок постоянным и надёжным потребителям;

г) на стадии *дебиторская задолженность* – улучшение и ускорение взаиморасчётов с покупателями, ускорение оборота платёжных и расчётных документов, применение электронных платежей, выбор надёжных, платёжеспособных и дисциплинированных партнеров, коммерческих банков, применение во взаиморасчётах векселей, проверка финансового состояния партнёров при заключении сделок (договоров, контрактов), установление в контрактах с партнёрами выгодных условий взаиморасчётов, применение факторинга (переуступка дебиторской задолженности посреднику – коммерческому банку) и др.

В литературе, помимо приведенных выше, можно встретить коэффициент реальной стоимости оборотных средств в имуществе предприятия и коэффициент загрузки средств в обороте. Эти коэффициенты также показывают эффективность использования оборотных средств и могут быть использованы при необходимости данного вида анализа на предприятии.

Потребность в оборотных средствах зависит от многих факторов. Примером могут служить длительность технологического цикла; срок кредита, получаемого от поставщиков; сезонные колебания, возникающие в ходе производства; а также конкретные условий хозяйствования рассматриваемого предприятия. В настоящее время разработаны специальные инструменты и приемы краткосрочного финансирования оборотного капитала, такие как[67]: хеджирование, форвардные и фьючерсные контракты, операции РЕПО. Суть хеджирования, форвардных и фьючерсных контрактов сводится к тому, что заключаемые сделки купли-продажи товаров (валют и ценных бумаг) производятся по ценам, действующим в момент сделки, но с поставкой купленного товара и его оплатой в будущем. Операции РЕПО связаны с ценными бумагами и основываются на том, что продажа ценных бумаг, сопровождается обязательством последующего выкупа, через определенный срок, этих же ценных бумаг по более высокой цене. Данные четыре вида краткосрочного финансирования оборотного капитала позволяют обеспечить

[67] Иванова И.А. Современные способы финансирования оборотных средств в рыночных условиях// Процессы развития современной научной мысли. Сборник научных трудов. Под редакцией С.В. Кузьмина. Казань, 2017

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предприятия необходимыми оборотными средствами, а так же уменьшить риск финансово-хозяйственной деятельности.

Вопросы и задания для проверки знаний

Денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия – это его...

а) финансовые ресурсы
б) собственные средства
в) привлеченные средства
г) капитал
д) финансы

Часть имущества организации, которая обеспечивает бесперебойность процессов производства и реализации продукции – это...

а) активные основные средства
б) оборотные фонды
в) основные средства
г) оборотные средства
д) оборотный капитал

Если ускоряется оборачиваемость оборотных средств, то растет...

а) продолжительность одного оборота
б) коэффициент оборачиваемости
в) коэффициент загрузки
г) коэффициент обеспеченности собственными средствами

Какими затратами предприятие может управлять при снижении себестоимости продукции без ущерба для ее качества?

а) переменные
б) постоянные
в) прочие
г) прямые
д) накладные

За квартал на предприятии произведено товарной продукции на сумму 7000 тыс. р., квартальная выручка от реализации составила 8400 тыс. р. Какой была длительность одного оборота оборотных средств предприятия, если их сумма была 1040 тыс. р.?

а) 10,4 дня
б) 10,9 дней
в) 15 дней
г) 41,6 дня

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

д) нет верного ответа

Снижение себестоимости продукции обеспечивается за счет ...

а) повышения производительности труда

б) снижения производительности труда

в) повышения трудоемкости

г) повышения материальных затрат на производство

Задачи:

1 Определить общие и частные показатели оборачиваемости оборотных средств предприятия.

Выручка от реализации его основной продукции составила 5432 тыс. р. и от услуг по сервисному обслуживанию населения – 1530 тыс. р. Среднегодовой размер оборотных средств по балансу предприятия составил 890 тыс. р., в том числе производственные запасы 318 тыс. р., средства в незавершенном производстве 150 тыс. р., в запасах готовой продукции – 270 тыс. р. и оставшаяся часть – средства в расчётах.

2 Определить число оборотов оборотных средств за год и их размер на предприятии, если известно, что годовой объем реализованной продукции составляет 31,3 млн р., а продолжительность одного оборота оборотных средств 72 дня. Оценить эффект от ускорения оборачиваемости на 10 дней.

Указание: эффект рассчитать по двум ситуациям – во-первых, из предположения, что часть оборотных средств будет высвобождаться из оборота, во-вторых, что за счет повышения эффективности использования оборотных средств будет получена дополнительная выручка.

3 Объём произведённой и реализованной продукции по предприятию в предшествующем году составил 16024 тыс. р. при среднегодовом размере оборотных средств 3760 тыс. р. В плановом году намечено ускорить оборачиваемость оборотных средств на 8 дней.

А) Рассчитать величину высвобождаемых оборотных средств при условии неизменности производственной программа предприятия в плановом году.

Б) Как может измениться потребность в оборотных средствах в плановом году при росте плановой производственной программы на 6 %?

В) Как может увеличиться планируемый объём произведённой и реализованной продукции по предприятию, если при ускорении оборачиваемости оборотных средств на 8 дней сокращения суммы оборотных средств не произойдёт?

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Список рекомендованной литературы

1. Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 372 с.

2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – Изд. 2-е, перераб. и доп. / А.Б. Борисов А.Б. – М.: Книжный мир, 2009. – 860 с.

3. Захаров И.В. Теория экономического анализа [Электронный ресурс] : учебное пособие / И.В. Захаров. – Электрон. текстовые данные. – М. : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2015. – 176 c. – 978-5-19-010999-3. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/54667.html

4. Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия : учебник / Т.А. Ивашенцева. – М. : КНОРУС, 2016. – 284 с. – (Бакалавриат).

5. Наумова Н.В., Герасимов Б.И., Пархоменко Л.В. Эффективное управление капиталом и источниками его покрытия на промышленных предприятиях региона. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. 104 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Раздел 5. Доходы и расходы предприятия

5.1. Доходы предприятия.
5.2. Управление доходами предприятия.
5.3. Расходы предприятия.
5.4. Отражение доходов и расходов предприятия в бухгалтерской отчетности.

5.1. Доходы предприятия.

Любое коммерческое предприятие стремится к получению положительного финансового результата, который складывается как разница между полученными доходами и произведенными расходами. Другими словами, доходы и расходы можно отнести к фактам хозяйственной жизни предприятия, которые прямым образом влияют на финансовый результат путем его увеличения или уменьшения[68].

Соответственно, увеличение полученных доходов и уменьшение расходов является первоочередной задачей экономистов и руководителей предприятия. Для достижения этой задачи необходимо разобраться в экономической сущности каждой составляющей итога деятельности предприятия.

В экономической литературе существует множество определений понятия "Доход". Доходы предприятия (англ. revenues) – денежные поступления предприятия от производственной и иных видов деятельности.

В труде, под названием "Микроэкономика" Пиндайк Р., Рубинфельд Д., говорится, что "Доходы [income] — средства в денежной или натуральной форме, получаемые экономическими объектами (отдельным лицом, семьей, кооперативом, фирмой, государством и т. д.) в результате их экономической деятельности. Оцениваются за определенный период, обычно за год." [69]

В экономическом словаре можно увидеть трактовку этого термина следующим образом: "Доходы - счет бухгалтерского учета, предназначенный для учета доходов от деятельности бюджетных учреждений и предприятий, производящих и реализующих продукцию, работу, услуги. Счет "может иметь субсчета: "по специальным средствам"; "от производственной деятельности профессионально-технических училищ"; "бюджета"[70].

Финансовый словарь объясняет доходы как важнейший экономический показатель работы предприятий, отражающий их поступления от всех видов их деятельности [71].

---

[68] Казуева Т.С. Управление доходами и расходами предприятия. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.libfox.ru/632667-tatyana-kazueva-upravlenie-dohodami-i-rashodami-predpriyatiya.html

[69] Пиндайк Р., Рабинфельд Д. П32 Микроэкономика. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2011. — 608 с: ил. (Серия "Классический зарубежный учебник")

[70] Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь.— 6-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 512 с. — (Библиотека словарей «ИНФРА-М»)

[71] Финансовый словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.bibliotekar.ru/finansovyi-

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Юридический словарь трактует понятие доходов следующим образом: "Доходы суммы, получаемые в результате капиталовложения или в связи с ним, включая прибыль, дивиденды, проценты доходы от прироста капитала, роялти, вознаграждения за управленческую и техническую помощь или иные вознаграждения либо доходы в натуральной форме товаров или услуг" [72].

Доходом предприятия считают прирост суммы поступления денег над их расходами на потребленные в процессе производства средства, который получает предприятие от реализации вновь созданной стоимости.

Непосредственно само понятие доход продолжает меняться под влиянием изменений в законодательно-нормативных актах, особенно касающихся бухгалтерского и налогового учетов.

Так в п.1 ПБУ 9/99, доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)[73].

Согласно данного Положения, доходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности подразделяются:

- на доходы от обычных видов деятельности (выручка от продаж);
- прочие доходы.

Доходы от основного вида деятельности можно еще назвать выручкой, которую получает предприятие от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Другими словами, в соответствии с действующими нормами, стандартами и законами под понятие таких факторов подпадают любые основные функции, которые были осуществлены в полной мере. Поэтому к основным доходам, кроме доходов от основного вида деятельности, можно отнести еще и следующие доходы

- доходы от инвестиционной деятельности, что подразумевает извлечение доходов, полученных от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг;
- доходы от финансовой деятельности — это доходы, вырученные от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия, и т.п.

slovar/index.htm

[72] Большой юридический словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа:https://gufo.me/dict/law?page=3&letter=д

[73] Приказ Минфина РФ от 06 мая 1999 г. N 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99"(с изменениями и дополнениями)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5.2. Управление доходами предприятия.

В международной практике, в основе понятия выручки, отражено значение поступления или увеличения активов предприятия, происходящее в результате его основной или главной деятельности. На основании этого показателя судят о том, насколько результативно сработало предприятие и результат его труда пользуется спросом на рынке. Основным условием является своевременность поступления выручки, поскольку от нее зависят устойчивость финансового положения организации, размер получаемой прибыли, а также актуальность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, поставщиками, работниками. Выручку раскрывают исходя из объема реализации продукции, товаров, работ, услуг и продажных цен (тарифов). Различают выручку брутто и выручку нетто. Выручка брутто включает налог на добавленную стоимость, акцизы, экспортные таможенные пошлины. Для финансовых расчетов применяют выручку нетто.

Величина выручки обусловлена спросом и ценой, значение последней подвержено колебаниям под воздействием многих факторов. Основными являются общеэкономические факторы, к которым относятся уровень инфляции, процентные ставки, уровень цен на товарных рынках, налоговые ставки, конкуренция и др. Величина спроса напрямую зависит от качества продукции, ее ассортимента, ритмичности выпуска, уровня отпускных цен и др. Большее значение, при определении и формировании величины дохода, имеет уровень применяемых в экономике цен. Цена есть основа распределительного процесса, поскольку в ней отражены основные элементы стоимости, через цены реализуются конечные цели предпринимательской деятельности, определяется ее эффективность. Цены обеспечивают конкретному предприятию запланированную прибыль, во многом обусловливают степень конкурентоспособности производимой им продукции, уровень спроса на нее.

Между тем сам уровень цен зависит от целей организации, которых она хочет достичь с помощью данного товара в краткосрочной или долгосрочной перспективе.

Такими целями организации могут быть:

- овладение определенной долей рынка;
- завоевание лидерства на рынке;
- получение запланированной прибыли;
- выживание и т.п.

Прочие доходы, это те средства, которые получает предприятие от некоторых посторонних видов деятельности, не связанных напрямую с основными функциями. Таких вариантов существует очень много, и они напрямую зависят от особенностей конкретной организации. К прочим доходам, которые не относятся к основным, согласно ПБУ 9/99, относятся (рис. 5.1):

В Положении дан перечень доходов, которые нельзя отнести к доходам предприятия, такие как налоги, суммы залогов, задатков и т.д.[74]

[74] Приказ Минфина РФ от 06 мая 1999 г. N 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В Налоговом кодексе РФ "доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и определяемая в соответствии с главами "Налог на доходы физических лиц", "Налог на прибыль организаций" настоящего Кодекса" [1, ч. 1 ст. 41]. Так признаются доходами дивиденды, полученные акционером от организации при распределении прибыли, которая остается после налогообложения, а также проценты по денежным вкладам и долговым обязательствам.

Согласно НК РФ доходы, которые получает предприятие можно классифицировать как:

- доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав, которые называются доходами от реализации;
- внереализационные доходы.

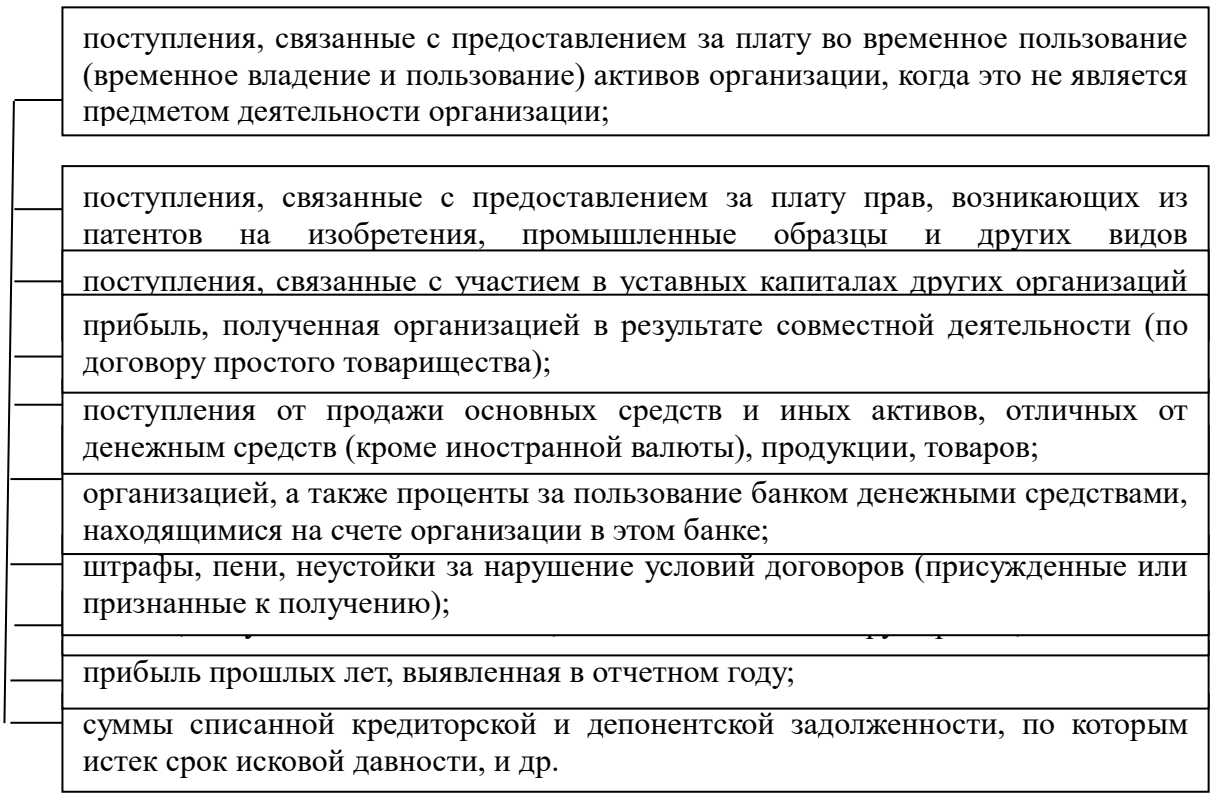

Рисунок 5.1. Структура прочих доходов организации

К внереализационным, относятся доходы перечисленные в 25 гл. НК РФ, и не относящиеся к основному виду деятельности:

- от долевого участия в других организациях
- от сдачи имущества в аренду
- проценты, полученные по долговым обязательствам
- полученные штрафы, пени и др. санкции

Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99"(с изменениями и дополнениями)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- полученные суммы возмещения ущерба и др.

Но не все доходы можно учитывать в составе налогооблагаемой базы, это зависит от экономической сути данного процесса. Например, доходы в виде имущества или средств, полученных в качестве вклада в уставный капитал организации, в виде залога или задатка в качестве обеспечения обязательств, по кредитному договору, комиссионерам в пользу комитента и др. Состав налогооблагаемых доходов не включаются товары, полученные в качестве предварительной оплаты товаров (если они определяют доходы по методу начисления).

Кроме вышеперечисленного, доходы можно обобщить следующим образом (табл. 5.1):

Рассмотрим более подробно второй вид в классификации доходов - по составу элементов формирования доходов.

Таблица 5.1

Классификация доходов

Классификационный признак	Вид доходов по классификационному признаку
1. Вид деятельности предприятия	- доходы от основной деятельности предприятия; - доходы от других видов деятельности предприятия
2. Состав элементов формирования доходов предприятия	- валовой доход от деятельности; - чистый доход от деятельности; - добавленный доход по деятельности
3. Условия определения доходов в финансовой отчетности	- доходы отчетного периода; - доходы будущих периодов
4. Характер налогообложения отдельных видов доходов	- доход, подлежащий налогообложению; - доход, не подлежащий налогообложению
5. Уровень достаточности дохода предприятия для формирования прибыли	- доход, который является достаточным для формирования прибыли от деятельности; - доход, который является недостаточным для формирования прибыли от деятельности
6. Уровень управления формированием доходов	- доход, формирующийся по результатам отдельной сделки; - доход, который формируется отдельным центром ответственности предприятия; - доход, который формируется по предприятию в целом
7. Уровень ценового риска формирования доходов по основной деятельности	- доходы по основной деятельности, которые формируются по условиям минимального ценового риска; - доходы по основной деятельности, которые формируются в условиях среднего рыночного ценового риска; - доходы по основной деятельности, которые формируются в условиях высокого ценового риска

Валовый (общий) доход представляет собой совокупную денежную сумму, полученную от продажи определенного количества продукции, товаров, реализации работ и услуг. Существует несколько вдов расчета данного показателя[75]:

- по товарообороту;
- по его ассортименту;

[75] Егорова М. С., Щукина К. Е. Валовый и чистый доход в деятельности предприятия // Молодой ученый. — 2015. — №9.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- по среднему проценту;
- по ассортименту остатка товара.

Валовый доход по товарообороту рассчитывается как:

$$TR = РН*ТО/100, \text{ где} \quad (5.1)$$

ТО-общий товарооборот;

РН-расчетная торговая надбавка.

Применение этого способа возможна лишь при условии применения одинаковой надбавки.

Валовый доход по ассортименту определяется:

$$TR = (ТО1*РН1+ТО2*РН2+...+ТОn*РНn) / 100, \text{ где} \quad (5.2)$$

ТО-товарооборот по группам продукции;

РН — надбавка по группам продукции.

В отличие от первого случая этот способ применим при наличии различных надбавок на продукцию.

По среднему проценту расчет валового дохода отражается как:

$$TR = ТО*П/100, \text{ где} \quad (5.3)$$

П - средний процент валового дохода.

Применение данного способа возможно в любой ситуации, поскольку является самым простым.

По ассортименту остатка продукции при расчете валового дохода применяется следующая формула:

$$TR = (ТНн+ТНп-ТНв)-Тнк, \text{ где} \quad (5.4)$$

Тнк - надбавка на остаток продукции.

В учебной литературе по микроэкономике применяются следующиея формулы расчета валового (общего) дохода:

$$TR = P * Q, \text{ где} \quad (5.5)$$

P - цена выпущенной продукции, товаров, работ, услуг;

Q - количество выпущенной продукции, товаров, работ, услуг.

$$TR = С(Цзак)+ДС, \text{ где} \quad (5.6)$$

С себестоимость продукции,

Цзак – закупочная цена,

ДС – добавленная стоимость.

Чистый доход от деятельности представляет собой количество благ, которые остаются у предприятия после уплаты всех налогов сборов. Для его расчета необходимо из суммы валового дохода вычесть постоянные и переменные расходы, а из полученной разницы отнять платежи в бюджет и внебюджетные фонды. Чистый доход является основным источником доходов государственного бюджета и денежного баланса предприятия. Он входит в состав валового дохода организации, остающегося после выплаты заработной платы. Чистый доход промышленного народного хозяйства является совокупностью

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

прибыли и налога с оборота, хотя в разных отраслях они представляют разные формы. В тяжёлой промышленности основным источником дохода является прибыль, а в лёгкой превалирует налог с оборота.

Формула расчета чистого дохода выглядит следующим образом:

$$ТЧ = TR - (ПР + ПерР) - Н, \text{ где} \quad (5.7)$$

ПР - постоянные расходы организации;

ПерР - переменные расходы организации;

Н - сумма налогов для уплаты в бюджет и внебюджетные фонды.

Для того, чтобы получать доходы, руководство и экономические подразделения предприятия должно их грамотно планировать. Сам процесс планирования состоит из нескольких этапов[76].

На первом этапе необходимо определиться с целями и задачами, которые ставятся перед работниками предприятия. Основная цель планирования - это оптимизация величины и структуры доходов в зависимости от условий работы предприятия. Соответственно с целью, необходимо поставить следующие задачи:

- максимизация доходов;
- экономическое обоснование размера доходов от основного вида деятельности;
- расчет возможных поступлений от прочих видов деятельности.

Второй этап заключается в изучении экономических предпосылок планирования доходов. Данный этап сводится не только к изучению нормативно-правовых актов, но и проводится комплексный анализ деятельности предприятия.

На третьем этапе производится выбор количественных и качественных методов планирования.

Четвертый этап включает расчет объема доходов от основной и прочих видов деятельности, проведенный различными методами планирования.

В процессе пятого этапа планирования необходимо произвести выбор проекта планов дохода, т.е. дать экономическую оценку разработанных планов доходов и выбрать проект плана доходов, исходя из целей и задач работы предприятия и его возможностей.

Заключительный, шестой этап, состоит в разработке плана мероприятий по достижению запланированной величины доходов. Для оптимизации которого необходимо выполнить следующее:

- составить план мероприятий с разбивкой во временном аспекте и указанием конкретных исполнителей.
- осуществить контроль за выполнением плана мероприятий.

Для достижения соответствующего роста и развития предприятия, целесообразно разрабатывать и реализовывать стратегию и тактику повышения доходности предприятия, путем эффективного управления формирования и распределения его доходов. Этот процесс достаточно сложный, поскольку должен быть основан на значительном знании конъюнктуры рынка, потенциале предприятия, условий и

[76] Казуева Т.С. Управление доходами и расходами предприятия. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.libfox.ru/632667-tatyana-kazueva-upravlenie-dohodami-i-rashodami-predpriyatiya.html

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

факторов, которые определяют конкурентоспособность предприятия, опыт в предусмотрение конкретного пути получения высоких результатов деятельности.

В данном случае доходность предприятия рассматривают как главное условие его деловой активности, результата деятельности, продуктивного исполнения функций по обеспечению потребителей необходимыми товарами, работами, услугами в соответствии со спросом на них.

Таким образом, в общем виде можно охарактеризовать рентабельность как отношение полученного результата к затратам, вызвавшим этот результат.

В литературе по экономической теории используется ряд определений категорий рентабельности[77]:

- прибыльность;
- отношение полезного результата торговой деятельности в виде прибыли к стоимости совокупных затрат на ее получение;
- сопоставление результатов хозяйственной деятельности с затратами или ресурсами, исчисленными в стоимостной форме;
- интегральный показатель, обобщающий другие показатели эффективности.

На сегодняшний момент в практике деятельности российский предприятий основным показателем оценки эффективности деятельности является уровень рентабельности продаж.

Вместе с этим используют показатели основных и оборотных средств, издержек обращения, для расчета уровня рентабельности, а также физические показатели, например, торговая площадь и т.д. Каждый из этих значений характеризует эффективность использования отдельных видов ресурсов или текущих затрат, при этом вместе они отражают показатели эффективности хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Среди традиционных возможностей повышения доходности предприятия появились новые. К основным современных возможностям повышения доходности относятся (рис. 2):

Развитие ассортимента предлагаемых товаров, работ и услуг подразумевает обеспечение такого масштаба, который бы позволил удовлетворить возрастающий спрос населения без ущерба для деятельности самого предприятия. Это предполагает тщательный отбор поставщика материально-производственных запасов, определении соответствующей запросам объема партии и цены приобретения, установлении обоснованной торговой наценки, оптимальное расходование средств на ведение предпринимательской деятельности.

[77] Экономическая теория. Учебник и практикум/под ред. Гукасьян Г.М., Маховиковой Г.А., Амосовой В.В.- М.: «Юрайт», 2013.-

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

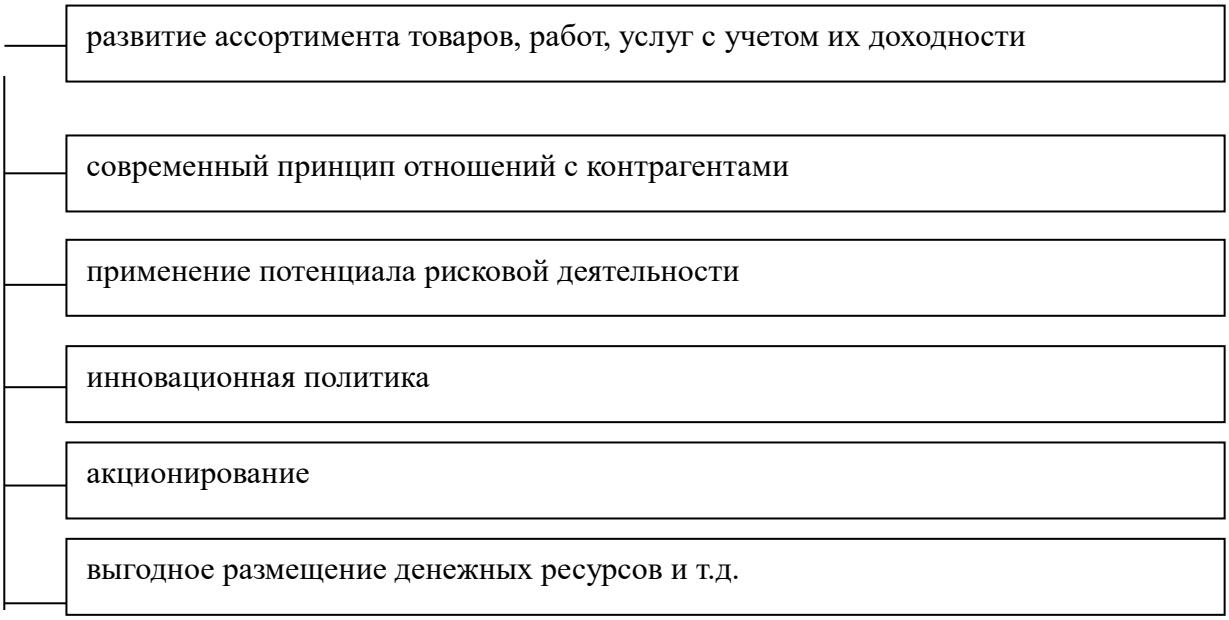

Рисунок 5.2. Возможности повышения доходности предприятия

Привлечение потребителей возможно различными способами, в частности, продуманной рекламной кампанией, высокой репутацией на рынке, снижением цен при том же объеме реализации, дополнительными услугами и т.д.

Одним из главных моментов, позволяющих сохранять и увеличивать доходность предприятия - это заботиться о сохранности имеющихся денежных ресурсов и их приумножении. К рациональным мерам по обеспечению прироста денежных ресурсов, особенно в периоды экономической нестабильности, можно отнести размещение на депозитах, конвертация в твердую валюту, покупка банковских векселей, ценных бумаг.

5.3. Расходы предприятия.

В процессе осуществления производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации (предприятия) несут определенные расходы.

В целях управления расходами используются различные виды классификаций. Рассмотрим основные, которые необходимы руководителям предприятия для организации системы управления затратами и планирования.

Все денежные затраты предприятия группируются по трем признакам:

- расходы, связанные с извлечением прибыли;
- расходы, не связанные с извлечением прибыли;
- принудительные расходы.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

На основании исследований материала о микроэкономике можно представить следующую классификацию расходов предприятия (табл.5.2) .

Таблица 5.2

Классификация расходов предприятия

Признак классификации	Виды расходов
Экономическое содержание	материальные, трудовые, денежные
Участие в бизнес-процессе	производственные, коммерческие, непроизводственные
Принятие решений	альтернативные вмененные
Агрегированные расходы по видам потребляемых ресурсов	материальные затраты затраты на оплату труда амортизация прочие затраты
Статьи затрат	сырье и материалы возвратные отходы (вычитаются) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций топливо и энергия на технические цели заработная плата производственных рабочих отчисления во внебюджетные фонды расходы на подготовку и освоение производства общепроизводственные расходы общехозяйственные расходы потери от брака прочие производственные расходы коммерческие расходы
Зависимость от объема производства (реализации)	постоянные переменные
Способы распределения между видами продукции	прямые косвенные
Связь с технологическим процессом	основные накладные
Степень агрегирования	одноэлементные комплексные
Периодичность возникновения	постоянные единовременные
Использование в системе управления	прогнозные, плановые фактические
Степень регулирования	нормируемые ненормируемые
Расходы в зависимости от направления деятельности организации	Инвестиционные

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Под расходами организации (предприятия) признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств, иного имущества и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала[78].

По степени участия в бизнес - процессах расходы делятся на 3 составляющие, которые зависят от степени участия в производственном процессе. Производственные расходы связаны непосредственно с обеспечением этого процесса, в состав которых входят расходы на приобретение материалов, ремонт оборудования, оплату труда работников, приобретение топлива и электроэнергии, оплату услуг сторонних организаций и т.д. Расходы, связанные с реализацией и развитием продукции на рынке относятся к коммерческим, к ним можно отнести расходы на затаривание и упаковку готовой продукции, транспортировку, рекламу и маркетинговые услуги. Расходы, несвязанные с производственными процессами относятся к непроизводственным и как правило, имеют социальный характер: оказание материальной помощи персоналу, содержание объектов социально-культурного назначения, оплата социальных пакетов работникам, благотворительные пожертвования.

Агрегированные расходы группируются по видам потребляемых ресурсов непосредственно в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности, т.е. материальные затраты отражают стоимость разнообразных потребляемых материальных ресурсов, затраты на оплату труда — заработную плату с отчислениями во внебюджетные фонды, амортизация — стоимость износа оборудования, используемого в процессе производственной деятельности.

Существует несколько способов начисления амортизации. В бухгалтерском учете амортизация начисляется одним из четырех способов: линейным способом, способом уменьшения остатка, способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)[79]. При этом выбранный способ утверждается в учетной политике и применяется в течение всего календарного года. Годовая сумма амортизационных отчислений определяется:

- исходя из первоначальной стоимости основных средств и норм амортизации, исчисленных с учетом срока полезного их использования (линейный метод);
- исходя из остаточной стоимости основных средств на начало отчетного года и норм амортизации, исчисленных с учетом срока полезного их использования;
- исходя из первоначальной стоимости основных средств и соотношения числа лет, остающихся до конца срока полезного использования основных средств и общего срока полезного использования;
- пропорционально объему выпускаемой продукции.

[78] Экономика: краткий курс лекций /А.И Салов.-3-е изд. перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2016.-

[79] Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (с изменениями и дополнениями)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Согласно 25 гл. НК РФ амортизация начисляется линейным и нелинейным способом[80]. В этой же главе дан полный перечень имущества, которое не подлежит амортизации.

Группировка по статьям затрат связана с составлением цен на товары, работы и услуги предприятий.

На постоянные и переменные, расходы делятся в зависимости от объемов производства. Существует ряд расходов, которые у предприятия возникают вне зависимости от процесса производства, к ним относятся некоторые виды налогов, амортизационные отчисления, оплата охраны, арендная плата, заработная плата управленческого персонала и т.д. Это постоянные расходы. Таким образом, к переменным относятся те расходы, которые изменяются пропорционально объему выпуска продукции, работ, услуг. К переменным расходам относятся материальные затраты, заработная плата основных производственных рабочих.

На прямые и косвенные расходы делятся в том случае, когда выделяется насколько непосредственно они включены в себестоимость конечного продукта. Понятно, что составляющие в виде сумм заработной платы производственных рабочих, материально-производственных запасов прямо включены, а общепроизводственные и общехозяйственные расходы распределяются между отдельными видами произведенной продукции, работ, услуг. Следует отметить, что существуют различия при определении данных видов расходов в бухгалтерском и налоговом учетах. Классификация в НК РФ дана для определения налоговой базы для исчисления налога на прибыли и пользоваться ей для управления и планирования не предоставляется возможным.

Связь расходов с технологическим процессом позволяет из разделить на основные и накладные. Само понятие "основные" дает основание полагать, что они относятся к процессу создания конечного продукта. А понятие "накладные" - к сопутствующим. Сопутствующие расходы включают в себя расходы на содержание объектов основных средств, содержание аппарата управления, обслуживания самого производства, повышение и командировки персонала и т.д.

По степени агрегирования расходы делятся на одноэлементные и комплексные. Одноэлементные расходы представляют собой один вид расхода. Комплексные расходы объединяют в себе одноэлементные расходы. Например, материальные расходы включают в себя расходы на сырье, материалы, комплектующие и полуфабрикаты, топливо, тару, запасные части.

В зависимости от степени периодичности расходы делятся на постоянные, поддающиеся планированию и связанные с основными видами деятельности предприятия, а также единовременные, возникающие спонтанно. Например, стоимость внепланового ремонта оборудования, штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров и т.п.

В системе управления используются прогнозные, плановые и фактические значения расходов. Прогнозные расходы имеют ориентировочный, информационный характер. Плановые расходы выступают в форме обязательных лимитов в процессе составления бизнес-планов или производственных планов. Фактические расходы формируются на основе текущих данных.

[80] Налоговый кодекс Российской Федерации, ч.1,2;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

По степени регулирования расходы организаций подразделяются на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым расходам относятся материальные расходы, расходы на оплату труда, амортизационные отчисления, налоговые платежи. К ненормируемым расходам относятся единовременные расходы.

Расходы организаций в зависимости от направления их деятельности можно разделить на инвестиционные расходы (расходы на воспроизводство основного и увеличение оборотного капитала), в основном связанные с расширением производства и приростом оборотных активов; расходы, связанные с текущей деятельностью, относимые на себестоимость продукции (расходы на производство и реализацию товаров, работ, услуг), и расходы на социально- культурные мероприятия (содержание столовых, санаториев, домов культуры и отдыха, летних лагерей отдыха, улучшение бытовых условий и др.). Источником финансирования последних является чистая прибыль организаций.

В соответствии с ПБУ 10/99 расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации (за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества))[81]. Также как и доходы, расходы в бухгалтерском учете делятся на расходы от обычных видов деятельности и прочие, т.е. не связанные с уставной деятельностью.

Для целей налогового учета и в соответствии с 25 гл. НК РФ, расходы делятся на две основные группы (рис. 5.3):

Перечень расходов, связанных с производством и реализацией в налоговом учете совпадает с перечнем расходов по видам потребляемых ресурсов. Полный перечень внереализационных расходов представлен в ст. 265 НК РФ,

5.4. Отражение доходов и расходов предприятия в бухгалтерской отчетности.

Выбор классификации расходов зависит от области принятия управленческих решений. Например, выделение постоянных и единовременных расходов используется в процессе управления денежными потоками. Значения постоянных и переменных расходов используются для прогнозирования прибыли при уменьшении объемов реализации. Соотношение основных и накладных расходов характеризует инфраструктуру бизнеса. Статьи затрат позволяют охватить все стороны финансово-хозяйственной деятельности организации, а агрегированные показатели повышают оперативность бухгалтерской отчетности. Административными методами управления расходами можно предотвратить необоснованные, несанкционированные расходы, хищения, злоупотребления. К экономическим методам - относят планирование и бюджетирование.

[81] Приказ Минфина РФ от 06 мая 1999 г. N 33н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99"(с изменениями и дополнениями)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

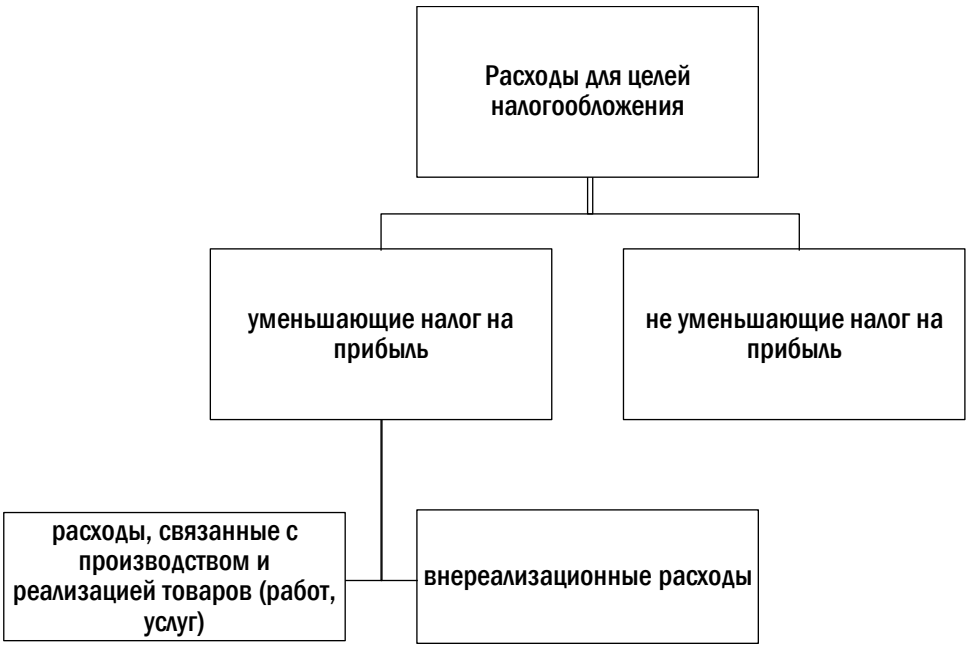

Рисунок 5.3. Классификация расходов

Планирование расходов на производство и реализацию продукции может быть выполнен различными способами, в зависимости от общеэкономических условий, размеров предприятия, масштабов его деятельности, учетных возможностей и т.д.

При детализации на постоянные и переменные расходы планирование необходимо осуществлять в разрезе переменных. Тогда планируемая сумма переменных расходов будет определена как:

$$C = H * B, \text{ где} \quad (5.8)$$

H - норма расходов на единицу продукции в денежном выражении;

B - планируемый объем выпуска продукции в натуральном выражении.

При наличии фактических данных отчетного периода при осуществлении планирования, сумма переменных расходов составит:

$$C = C_ф * (B_{пл} / B_ф), \text{ где} \quad (5.9)$$

$C_ф$ – фактическая сумма переменных расходов в отчетном периоде;

$B_{пл}$ – плановый объем выпуска в натуральном выражении;

$B_ф$ – фактический объем выпуска в отчетном периоде в натуральном выражении.

Основным источником информации о доходах и расходах предприятия, в том числе и для принятия управленческих решений, является бухгалтерская отчетность. Основным документом отчетности, предоставляющим данные о доходах и расходах предприятия является "Отчет о финансовых результатах". В нем отражаются показатели, полученные за отчетный период и аналогичный предшествующий период. Наиболее существенными группами показателей отчета являются:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- доходы и расходы по обычным видам деятельности;
- прочие доходы и расходы;
- отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства;
- текущий налог на прибыль и чистая прибыль (чистый убыток) организации за отчетный период.

В том случае, если значение выручки или прочих доходов, в том числе значение выручки от продажи продукции (товаров), выполнения работ (оказания услуг), равняется 5 и более процентам от общей суммы доходов предприятия за отчетный период, то оно показывается по каждому дохода в отдельности.

Прочие доходы могут показываться в отчете о финансовых результатах за минусом соответствующих расходов, относящихся к этим доходам, в следующих случаях (рис. 5.4):

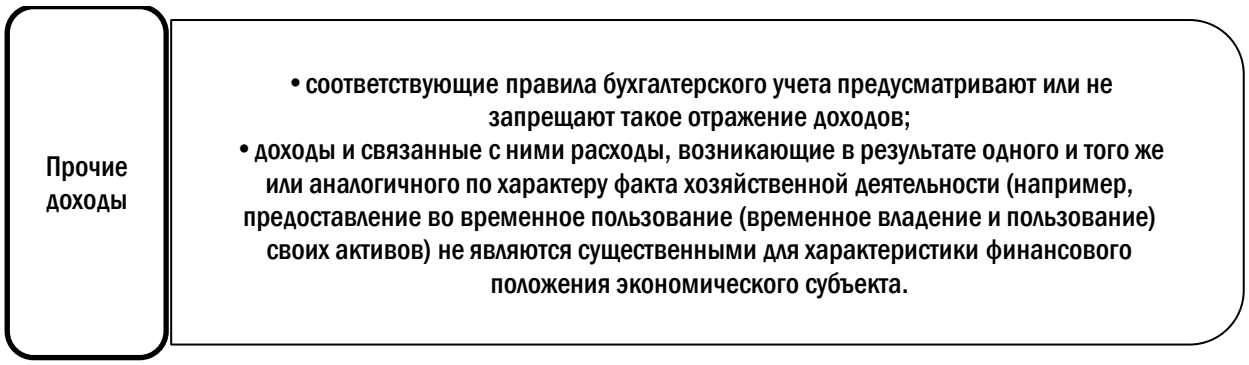

Рисунок 5.4. Прочие доходы, отражаемые в бухгалтерской отчетности

Если предприятие в счет получения выручки получает оплату неденежными средствами, в соответствии с заключенным с контрагентом договором, то необходимо раскрыть следующую информацию (рис. 5.5):

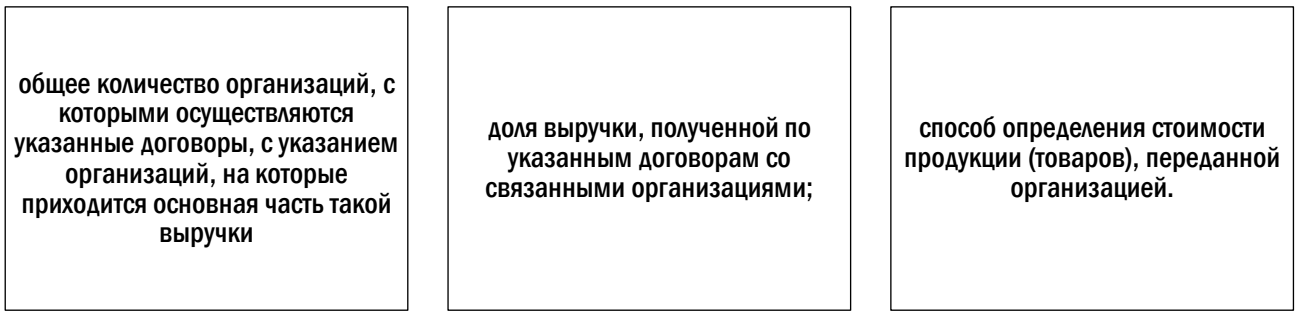

Рисунок 5.5. Информация, раскрываемая в бухгалтерской отчетности о доходах в виде неденежных средств

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Когда величина прочих доходов предприятия за рассматриваемый отчетный период, согласно применения общих правил бухгалтерского учета, не зачисляется на счет учета прибылей и убытков, то эти доходы должны быть отражены в отчетности независимо от других. Построение бухгалтерского учета должно обеспечить возможность раскрытия информации о доходах экономического субъекта в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Исходя из условий Положения в структуре сведений об учетной политике предприятия в бухгалтерской отчетности необходимо обосновать способ признания коммерческих и управленческих расходов[82].

В отчете о финансовых результатах существует следующий порядок отражения расходов (рис. 5.6):

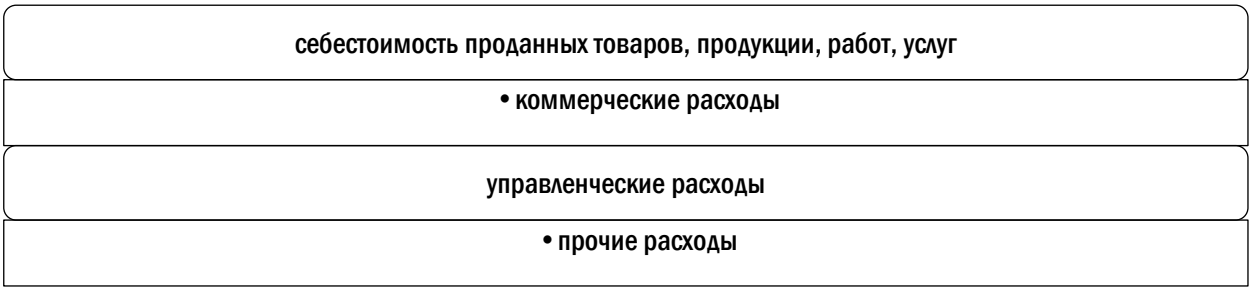

Рисунок 5.6. Классификация расходов, отражаемых в бухгалтерской отчетности предприятия

Когда в отчете о финансовых результатах выделяются доходы, значение которых по отдельности составляет 5 и более процентов от общей суммы доходов предприятия за отчетный год, то в этой отчетности в обязательном порядке показывается соответствующая каждому виду часть расходов.

При составлении отчетности, не всегда прочие расходы показываются в полном объеме в отчете о финансовых результатах. Это связано со следующими условиями:

- правилами действующего законодательства в бухгалтерском учете предполагается или запрещается подобная запись расходов;
- доходы и аналогичные расходы, появившиеся в ходе осуществления хозяйственной деятельности, могут оказаться не существенными для параметра определяющего финансовое положение предприятия.

При составлении бухгалтерской отчетности не следует забывать и о раскрытии следующей информации (рис. 5.7):

[82] Приказ Минфина РФ от 06 мая 1999 г. N 33н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99"(с изменениями и дополнениями)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

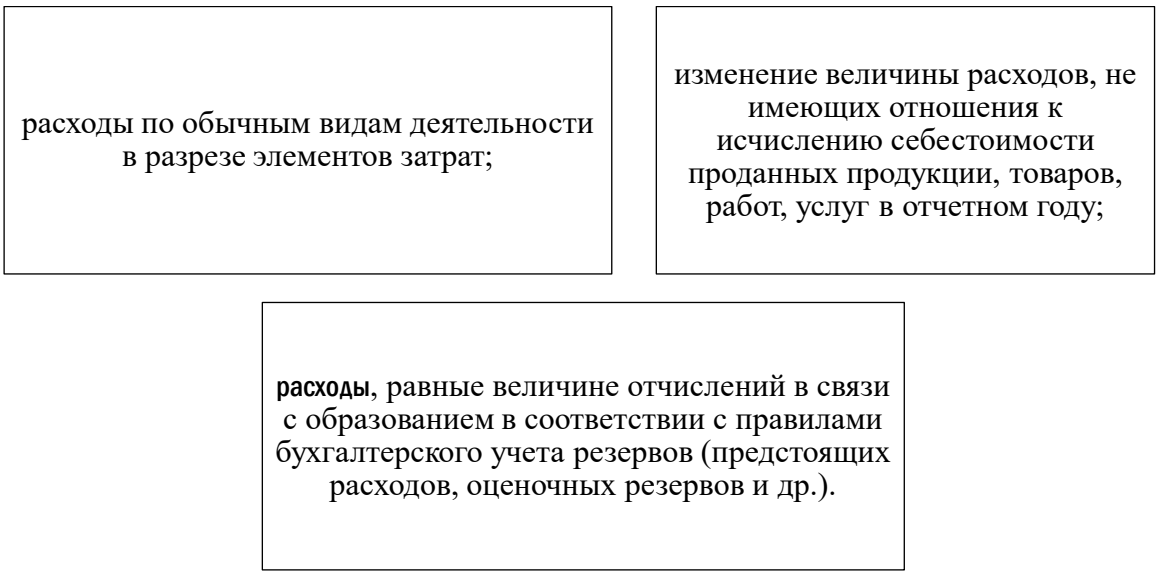

Рисунок 5.7. Информация, подлежащая отражению в бухгалтерской отчетности

Если правила бухгалтерского учета не предусматривают в отчетном году отражения в составе счета прибылей и убытков прочих расходов предприятия, то они должны быть определены в бухгалтерской отчетности отдельно.

И теория, и практика убеждают, что успеха на рынке добиться невозможно без эффективного и целенаправленного управления всеми процессами, связанными с функционированием предприятия в рыночных условиях. Самая большая ошибка многих российских предпринимателей заключается в недооценке ими учета и управления потоками доходов и расходов на предприятии. Некоторые предприниматели объясняют это особой сложностью финансовых проблем, а потому делегируют свои полномочия подчиненным. Такая позиция ошибочна: никоим образом нельзя не направлять, не контролировать самостоятельно денежные потоки как поступающие, так и исходящие. Именно в движении этих потоков и концентрируется, реальный результат предпринимательской активности и скрыты те возможности повышения результативности бизнеса, поиск которых ведет предприниматель. Поэтому отечественному предпринимателю, прежде всего, необходимо освоить все основные принципы и подходы управления финансами, хорошо в них разбираться, иначе он обречен на не успех. Таким образом, проблема овладения всеми секретами учета и управления доходами и расходами организации – это вопрос жизни и смерти бизнеса, особенно в специфических условиях российского рынка.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Вопросы и задания для проверки знаний

Контрольные вопросы по теме "Доходы предприятия"

1. Дайте определение доходов предприятия.
2. Какие поступления не признаются доходами?
3. Какие виды поступлений относятся к прочим доходам?
4. Чем отличается формирование выручки - брутто от выручки-нетто?
5. Факторы, влияющие на величину выручки?
6. В чем заключается суть планирования доходов?
7. Повышение доходности предприятия зависит от следующих факторов?

Контрольные вопросы по теме "Расходы предприятия"

1. Дайте классификацию расходов.
2. Назовите основные классификационные признаки расходов. В чем состоят причины множественности этих признаков?
3. Каковы особенности применения классификации расходов по статьям затрат и расходам по видам потребляемых ресурсов?
4. Назовите расходы уменьшающие налог на прибыль.
5. В чем заключается различие между переменными и постоянными расходами? Приведите примеры.
6. В чем заключается различие между прямыми и косвенными расходами? Приведите примеры.
7. Перечислите способы начисления амортизации

Тестовые задания

1. Классификация доходов по видам деятельности включает:

1) доходы от торговой деятельности;

2) доходы от маркетинговой деятельности;

3) доходы от инвестиционной деятельности;

4) доходы от финансовой деятельности;

5) доходы от текущей (основной) деятельности.

Ответ: 1,3,4.

2. Постоянные расходы предприятия – это:

1) затраты на ресурсы по ценам, действовавшим на момент их приобретения,

2) минимальные издержки производства любого объема продукции при наиболее благоприятных условиях производства,

3) издержки, которые несет фирма даже в том случае, если продукция не производится,

4) неявные издержки,

5) ни один из ответов не является верным.

Ответ:3

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

3. Чистый доход – это:

1) разница между валовым доходом и постоянными издержками фирмы,

2) разница между валовым доходом и переменными издержками фирмы,

3) разница между валовым доходом и валовыми издержками фирмы,

4) разница между предельным доходом и переменными издержками,

5) верного ответа нет.

Ответ:

4. Какие расходы можно отнести к переменным:

1) затраты на аппарат управления;
2) затраты на аренду здания;
3) выплата банку процентов за кредит;
4) сдельная заработная плата рабочих.

Ответ:4

5. По способу включения в себестоимость продукции расходы подразделяются на

1) нормативные (стандартные);

2) основные;

3) фактические;

4) прямые;

5) накладные;

6) косвенные

Ответ:4

6. К переменным издержкам предприятия относятся:

1) арендные платежи за помещение;
2) расходы за коммунальные услуги;
3) затраты на переподготовку кадров;
4) расходы на упаковочный материал.

Ответ:4

7. Под косвенными расходами понимаются

1) материальные и трудовые затраты вспомогательных производств;

2) расходы, связанные с производством нескольких видов продукции, управлением и обслуживанием производства;

3) расходы, не связанные с обычными видами деятельности;

4) расходы, величина которых не существенна

Ответ:3

8. Общую величину доходов предприятия для целей бухгалтерского учета составляют

1) доходы по обычным видам деятельности и прочие доходы

2) доходы от основной и чрезвычайной деятельности

3) доходы от операционной и внереализационной деятельности

4) доходы от внереализационной, основной, операционной и чрезвычайной деятельности

Ответ:1

9. Как классифицируются затраты по экономическим элементам для целей бухгалтерского учета

1) материальные, оплата труда, амортизация, прочие

2) материальные, оплата труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие

3) материальные, оплата труда с отчислениями, амортизация, управленческие

4) материальные, энергия, оплата труда, аренда, амортизация, коммерческие

5) материальные, энергия оплата труда с отчислениями, амортизация, прочие

Ответ:2

10. Какие из приведенных ниже расходов относятся к составу косвенных (непрямых)?

1) заработная плата директора предприятия.

2) расходы на отопление цеха.

3) расходы на материалы на производство продукции.

Ответ:1 и 2

11. Какой вид расходов не предусмотрен ПБУ 10/99 для целей бухгалтерского учета в коммерческих организациях?

1) расходы по обычным видам деятельности

2) внереализационные расходы

3) прочие расходы

4) все указанные выше (в пунктах «а» – «в») виды расходов предусмотрены для целей бухгалтерского учета в коммерческих организациях

Ответ:2

12. В случае, если расходы организации являются обоснованными (экономически оправданными), документально подтвержденными и произведенными для осуществления деятельности, направленной на получение дохода, является ли это достаточным основанием для признания таких расходов в налоговом учете?

1) да – все необходимые условия для признания расходов в целях налогообложения прибыли соблюдены

2) нет – для признания расходов в целях налогообложения прибыли они, помимо соблюдения указанных в тексте вопроса условий, должны быть прямо поименованы в главе 25 Налогового кодекса Российской Федерации в перечне расходов, учитываемых в целях налогообложения прибыли

3) нет – для признания расходов в целях налогообложения прибыли они, помимо соблюдения указанных в тексте вопроса условий, не должны быть поименованы в главе 25 Налогового кодекса Российской Федерации в перечне расходов, не учитываемых в целях налогообложения прибыли

4) нет – для признания расходов в целях налогообложения прибыли они, помимо соблюдения указанных в тексте вопроса условий, не должны рассматриваться в официальных разъяснениях налоговых

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

органов и Министерства финансов Российской Федерации как не учитываемые в целях налогообложения прибыли

Ответ:3

13. Обязаны ли организации, осуществляющие деятельность по производству и реализации товаров, выполнению работ или оказанию услуг, разделять расходы на прямые и косвенные в налоговом учете?

1) да – при этом перечень расходов, относящихся к прямым, установлен в главе 25 Налогового кодекса Российской Федерации и является исчерпывающим

2) да – при этом организации самостоятельно определяют перечень прямых расходов в учетной политике для целей налогообложения

3) нет – разделение расходов на прямые и косвенные предусмотрено только в бухгалтерском учете

4) нет – разделение расходов на прямые и косвенные в налоговом учете является правом, но не обязанностью организаций

Ответ:3

14. Какие из перечисленных сумм относятся к доходам от финансовой деятельности?

1) проценты по кредиту банка.

2) доход от безвозмездно полученных активов.

3) доход от участия в капитале.

4) доход от реализации финансовых инвестиций.

Ответ:4

15. Выручка от реализации продукции (работ, услуг) представляет собой:

1) сумму денежных средств на расчетном счете компании

2) сумму денежных средств на расчетном, валютном и иных счетах компании

3) сумму денежных средств, поступивших на расчетный, валютный и иные счета компании за отгруженную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги

Ответ:3

16. Доходы предприятия формируются за счет:

1) выручки от реализации продукции (работ, услуг)

2) выручки от реализации основных средств, материальных и нематериальных активов (прочая реализация)

3) прочих доходов

4) всего названного вместе

Ответ:4

17. Затраты по калькуляционной статье «Сырье, основные материалы» относятся к расходам:

1) основным;

2) накладным;

3) косвенным.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Ответ:1

18. Штрафы, пени, неустойки, начисленные предприятию за нарушение договоров на поставку продукции, относятся:

1) на общехозяйственные расходы;

2) расходы на управление;

3) прочие расходы.

Ответ:3

19. Выручка от продажи объекта основных средств включается:

1) в прочие доходы предприятия;

2) расходы предприятия;

3) выручку от продажи товаров (работ, услуг).

Ответ:1

20. Показатель, характеризующий доходность, прибыльность и эффективность производства, называется:

1) прибылью;

2) рентабельностью;

3) спросом.

Ответ:2

Задачи для решения

Задание Компания «Строймонтаж» закупила товар в количестве 10000 штук по цене 1500 рублей и 1020 штук по цене 1950 рублей. При продаже была установлена наценка в размере 25 %.

Рассчитать валовый доход предприятия.

Решение Закупочную цену (Цзак) можно определить путем умножения цены покупаемой продукции на ее количество:

Цзак=10000*1500+1020*1950=15 000 000+1 989 000=16 989 000 руб.

ДС=16989000*25/100=4247250 – добавленная стоимость.

Формула валового дохода выглядит следующим образом:

TR = Цзак+ДС

TR =16 989 000 + 4 247 250=21 236 250 рублей

Ответ: Валовый доход составил 21 236 250 руб.

Задание Рассчитать валовый доход предприятия за 2016 и 2017 годы и сравнить их.

Даны следующие показатели:

2016 год

Количество товара – 15000 штук,

Цена за единицу товара – 1200 рублей.

2017 год

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Количество товара – 16500 штук,

Цена за единицу продукции – 1250 рублей.

Решение Формула валового дохода от реализации выглядит следующим образом:

TR =Q*P

Рассчитаем валовый доход за 2016 и 2017 год:

TR_{2016}=15000*1200=18 000 000 рублей

TR_{2017}=16500*1250=20 625 000 рублей

Сравним показатели валового дохода в процентном соотношении:

20625000/18000000 * 100%=114,6 %

Вывод. Валовый доход увеличилась в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 14,6%

Ответ TR_{2016}=18 000 000 рублей, TR_{2017}=20 625 000 рублей.

Задание. Известны данные по расходам предприятия за январь 2014 года. Определить структуру затрат предприятия за этот период.

Исходные данные:

Статья затрат	Величина, руб.
Затраты на материалы	745 000
Затраты на выплату з.п. сотрудникам	1 4 30 000
Арендная плата	230 000
Коммунальные услуги	54 000
Оплата налогов	455 000

Решение Требуется определить структуру затрат предприятия. Данный процесс подразумевает структуризацию затрат, т.е. следует определить долю каждого вида затрат предприятия в общих затратах предприятия.

Рассчитаем доли каждого вида затрат и обобщим данные в таблице.

Статья затрат	Величина, руб.	Доля в структуре затрат
Затраты на материалы	745 000	26%
Затраты на выплату з.п. сотрудникам	1430000	49%
Арендная плата	230 000	8%
Коммунальные услуги	54 000	2%
Оплата налогов	455 000	16%
Итого	2 914 000	100%

Расшифруем эти расчеты. Итак, всего издержек на 2 914 000 рублей и это 100% затрат.

Тогда

2 914 000 -100%

745 000 – X%. X = 745 000*100%/2 914 000 = 26%.

2 914 000 -100%

1430000– X%. X = 1430000*100%/2 914 000 = 49%.

2 914 000 -100%

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

230 000– X%. X = 230 000*100%/2 914 000 = 8%.
2 914 000 -100%
54 000– X%. X = 54 000*100%/2 914 000 = 2%.
2 914 000 -100%
455 000– X%. X = 455 000*100%/2 914 000 = 16%

Список рекомендованной литературы

1. Налоговый кодекс РФ (гл.25 Налог на прибыль – в части перечня доходов)
2. Приказ Минфина РФ от 06 мая 1999 г. N 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99"(с изменениями и дополнениями)
3. Приказ Минфина РФ от 06 мая 1999 г. N 33н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99"(с изменениями и дополнениями)
4. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (с изменениями и дополнениями)
5. Доходы предприятия торговли. Учебное пособие Суслова Ю.Ю, Терещенко Н.Н. Серия: Высшее образование. Бакалавриат. Издательство: Инфра-М. — 2014. — 136 с.
6. Казуева Т.С. Управление доходами и расходами предприятия. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.libfox.ru/632667-tatyana-kazueva-upravlenie-dohodami-i-rashodami-predpriyatiya.html
7. Колчина Н. В., Поляк Т. Е., Бурмистрова Л. М., Пантелеев А. П., Португалова О. В. Финансы организаций (предприятий). Учебник [Электронный курс] / Н. В. Колчина, Т. Е. Поляк, Л. М. Бурмистрова, А. П. Пантелеев, О. В. Португалова. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 408 с. - (Электронно-библиотечная система (ЭБС) http://biblioclub.ru)
8. Тютюкина Е. Б. Финансы организаций (предприятий). Учебник [Электронный курс] / Е. Б. Тютюкина. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 543 с. – - (Электронно-библиотечная система (ЭБС) http://biblioclub.ru)
9. Экономическая теория. Учебник и практикум/под ред. Гукасьян Г.М., Маховиковой Г.А., Амосовой В.В.- М.: «Юрайт», 2013.- 576 с.
10. Официальный сайт Государственного комитета по статистике РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru
11. Официальный сайт компании Гарант [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.garant.ru
12. Официальный сайт компании Консультант -плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Раздел 6. Прибыль предприятия

6.1 Сущность и значение прибыли в организации.

6.2 Особенности формирования, распределения, использования и планирования прибыли предприятия.

6.3 Факторы, влияющие на уровень и динамику прибыли.

6.4 Пути увеличения прибыли на предприятии.

6.1 Сущность и значение прибыли в организации

Прибыль - конечный результат деятельности предприятия, характеризует абсолютную эффективность его работы. Важным вопросом для предприятий является достижение не только соответствующего уровня величины прибыли, но и достаточного уровня качества прибыли предприятия на всех этапах его следования.

Появление прибыли непосредственно связана с появлением категории "издержки производства". Прибыль является показателем, характеризующим производственно-финансовой деятельности предприятия.

Прибыль предприятия - основной результативный показатель деятельности предприятия.

Управление прибылью можно рассматривать через распределение двух понятий. Управление в общем виде является процессом планирования, организации, контроля и мотивации для достижения целей организации. То есть управление прибылью является процессом планирования, организации, контроля и мотивации, направленный на максимизацию прибыли предприятия. Эти четыре подпроцессы можно разделить на множество действий, которые выполняют определенные цели, достигают решения определенных задач. Примером этих целей являются: планирование производства, планирование продаж, планирование рынков сбыта, организация производственного процесса, осуществление продаж, контроль выполнения планов, анализ причин и факторов, повлияли на результат деятельности, устранения негативных факторов, усиление позитивных факторов, мотивация персонала для достижения намеченной цели.

Непосредственное управление прибылью заключается в наиболее рациональном распределении средств, которые получило предприятие в результате своей деятельности. То есть важно осознавать, что предприятие, имея определенный избыток средств после осуществления всех обязательных платежей, налогообложения и расчетов, должно осуществить определенные действия по оставленных средств. На этом этапе важным моментом, наверное самым важным, является определение руководством предприятия путей применения прибыли. Есть немало возможностей для применения исследуемой экономической категории. Все они должны иметь практическое значение. На выбор статей

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

распределения прибыли могут влиять много факторов. Например: законодательная база, договорные условия, ситуация на рынке и другие.

Рассматривая прибыль как источник удовлетворения интересов, можно аргументировать, что сущность прибыли целесообразно определять, исходя из видов возможных интересов. Кто и в котором прибыли заинтересован, также определяется тем, какой интерес у того или иного субъекта рыночных отношений.

Предлагаем систематизировать все интересы в пять основных групп, для которых и определяется по-разному функциональное назначение прибыли.

1. Интересы государства. На общегосударственном уровне прибыльное предприятие является инструментом обеспечения фискальной функции, то есть полученную прибыль на предприятии - гарантия стабильного и своевременного поступления средств в бюджет.

2. Общественные интересы. Прибыльное предприятие может оказывать благотворительные взносы, спонсорскую поддержку, заниматься меценатством.

3. Интересы предприятия. Прибыль можно рассматривать как фактор

формирование общественной оценки, источник капитализации, основной финансовый ресурс организации инвестиционной деятельности и обеспечения финансовой автономии предприятия.

Именно прибыльное предприятие обеспечивает высокий уровень гудвилла (имиджа) предприятия на рынке. Рейтинговое предприятие формирует также и высокий уровень индекса привлекательности. Капитализация прибыли дает возможность наращивания производственной мощности предприятия. С другой стороны, именно наличие прибыли на предприятии и постоянное его максимизация является гарантией и залогом высокого конкурентного положения и обеспечивает возможность влияния на других контрагентов.

4. Экономические интересы совладельцев (учредителей, акционеров). полученный прибыль по результатам деятельности предприятия является главным источником обеспечения благосостояния владельцев капитала. Здесь следует рассматривать несколько подходов. Во-первых, прибыльная деятельность предприятия - гарантия своевременной и полной выплаты заработной платы.

Во-вторых, рост доходности предприятия является для его владельцев гарантией дальнейшего эффективного развития из-за возможности повышения производительности труда за счет покупки за собственные средства новейших технологий.

В-третьих, для акционеров прибыль является единственным и основным источником формирования дополнительного дохода в виде дивидендов.

В-четвертых, постоянно растущий уровень доходности предприятия приводит и к увеличении рыночной стоимости акций.

5. Экономические интересы трудового коллектива. Получение и максимизация прибыли на предприятии для каждого работника является источником финансирования дополнительного дохода в виде материального поощрения наряду с гарантией своевременности и полноты выплаты основного дохода - заработной платы. Кроме погони за наращиванием производственной мощности, увеличением

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

производственной программы, прибыль является источником финансирования социального развития предприятия. Его можно назвать социальным гарантом.

Рассматривая прибыль и как вид финансового результата деятельности, и как источник удовлетворение интересов различных субъектов рыночных отношений, необходимо отметить, что наличие или отсутствие его может иметь как положительный, так и отрицательный проявление. Так, отсутствие прибыли на предприятии может быть искусственно созданной при наличии заинтересованной стороны стать владельцем инвестиционно-привлекательного хозяйствующего субъекта.

Если предприятие прибыльное, с возрастающей из года в год суммой получаемой прибыли, то его рыночная стоимость, конечно, будет высокой и постоянно растущей, по сравнению со стоимостью убыточного предприятия. Это может быть невыгодным для желающих приобрести прибыльный объект, поскольку большие капиталовложения приводят к увеличению срока их окупаемости, тем самым достижения цели покупки - удовольствие изобилии на желаемом уровне новых владельцев может быть отсрочено иногда даже на неопределенную перспективу.

Прибыль предприятия - экономический показатель, который объединяет интересы государства, предприятия, хозяйствующих субъектов, работника и владельца.

Виды прибыли[83]:

1. По виду деятельности:

- прибыль от чрезвычайных событий;
- прибыль от обычной (инвестиционной деятельности и операционной финансовой);
- прибыль от операционной деятельности;
- валовая прибыль.

2. По источникам формирования:

- прибыль от основной (операционной деятельности);
- прибыль от финансовой деятельности;
- прибыль от инвестиционной деятельности;
- остальную прибыль.

3. В зависимости от цели определения:

- экономическая прибыль;
- бухгалтерская прибыль;
- прибыль как объект налогообложения.

4. По методике оценки:

- номинальный доход;
- реальную прибыль.

[83] Грибов, В.Д. Экономика предприятия: Учебник. Практикум [Электронный ресурс] : учеб. / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. — Электрон. дан. — Москва : Финансы и статистика, 2014. – с.240-246

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5. В зависимости от размеров:

- минимальную прибыль;
- целевой прибыль;
- максимальную прибыль.

Факторы, влияющие на прибыль предприятия:

1. Внешние - факторы, которые не зависят от развития предприятия:

- инфляционные процессы;
- законодательство;
- политика;
- научно-технический и социальное развитие региона;
- политика налогообложения и др.

2. Внутренние - факторы, которые зависят от деятельности отдельного предприятия.

2.1. Факторы непосредственного воздействия:

- объем выпускаемой продукции;
- себестоимость производства;
- цена реализуемой;
- наименование (ассортимент) выпускаемой продукции;
- другие.

2.2. Факторы косвенного воздействия:

- послепродажный сервис;
- увеличение или снижение износа основных производственных фондов;
- рекламы;
- соотношение собственного и привлеченного капитала и др.

Характеризуется прибыль наличием огромного числа различных данных, которые создаются, учитывая то, какой именно признак положен в виде классификации. Кроме того, многие авторы предлагают всевозможную классификацию прибыли. Более распространенный подход к процессу определения различных видов прибыли учитывая классификационные признаки представлены, в соответствии с данными таблицы 6.1.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 6.1

Основные виды прибыли в зависимости от классификационных признаков

Признаки классификации прибыли	Виды прибыли по соответствующим признакам классификации
Характер отражения в бухучете	Экономическая прибыль Бухгалтерская прибыль
Источники формирования прибыли, отражаемые в бухучете	Прибыль от реализации продукции Балансовая прибыль Прибыль от прочих операций, а также реализации имущества
Источники создания прибыли по основным видам работы фирмы	Прибыль от операционной работы Прибыль от финансовой работы Прибыль от инвестиционной работы
Метод расчета	Чистая прибыль Валовая прибыль Маржинальная прибыль
Характер налогообложения	Прибыль, не подлежащая налогообложению Налогооблагаемая прибыль
Характер инфляционной «очистки»	Реальная прибыль Номинальная прибыль
Временной период формирования прибыли	Нераспределенная прибыль или прибыль отчетного периода Прибыль планового периода (которая планирует прибыль) Прибыль прошлых лет
Характер использования	Потребляемая прибыль Капитализируемая прибыль
Степень использования	Нераспределенная прибыль Распределенная прибыль
Уровень формирования	Низкая прибыль Высокая прибыль Нормальная прибыль
Значение конечного результата хозяйствования	Отрицательная прибыль (убыток) Положительная прибыль Нормальная прибыль

Прибыль может быть различных видов, это варианты, которые будут зависеть от того, какой именно признак положен учитывая основу классификации.

Экономическое значение и содержание прибыли в хозяйственной деятельности фирмы определяются ее общими *функциями*[84], а именно:

Первое, прибыль выполняет общую *контрольную* функцию, а также показывает экономический эффект, который получен в результате работы фирмы. Состоит значение прибыли в том, что отражает она окончательный финансовый результат. Для процесса выявления итогового финансового результата нужно сопоставить цена объема продукции и стоимость ресурсов и расходов, применяемых в производстве.

Второе, прибыль может выполнять *стимулирующую* функцию. Ее показатель состоит в том, что прибыль является финансовым показателем и главным элементом финансовых ресурсов фирмы. Показатель чистой прибыли, которая осталась в распоряжении фирмы после уплаты налогов и иных

[84] Елизаров Ю.Ф., Экономика организаций: учебник для вузов/ Ю.Ф. Елизаров. – М.: Издательство «Экзамен», 2006. – с.315-317

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

платежей, обязана быть достаточной для финансирования растущей производственной деятельности, социального и научно-технического развития фирмы, материального поощрения сотрудников.

Третье, прибыль выполняет именно *воспроизводственную* функцию. Она стала источником создания финансовых ресурсов государства и предприятия, главным источником для расширенного воспроизводства не в рамках фирмы, а также и в масштабах общества. Поступает в бюджеты прибыль как налог и наряду с иными доходными поступлениями применяются для денежного финансирования удовлетворения общественных совместных потребностей, процесс обеспечения выполнения страной своих функций, государственных производственных, инвестиционных, социальных и научно-технических программ.

Выводы. Прибыль в рыночной системе хозяйствования играет положительную роль, выступая как главный мотив хозяйственной деятельности. Но при определенных общественных условий и обстоятельств положительные моменты могут нивелироваться и на первый план выдвинутся черты этой категории. Это происходит, например, тогда, когда из источника расширенного воспроизводства на предприятии прибыль превращается только в источник обогащения отдельных лиц. Или же в том случае, когда он получается не за счет роста объемов производства и повышения эффективности, а за счет неоправданного роста цен, используя монопольное положение или механизмы теневой деятельности предприятия.

6.2 Особенности формирования, распределения, использования и планирования прибыли предприятия

Механизм распределения и формирования прибыли фирмы характеризуется как механизм взаимодействия и взаимосвязи основных элементов ее создания: расходов, доходов, а также факторов и налогов, на нее влияющих, что является основной частью финансового механизма.

При практике работы фирмы рассчитываются такие показатели, которые характеризуются объем полученной прибыли:

Выделяют такие виды прибыли[85]:

- валовая прибыль;
- прибыль от реализации продукции (работ, услуг);
- прибыль от внереализационных операций;
- балансовая прибыль;
- налогооблагаемая прибыль;
- чистая прибыль.

Валовая прибыль – это показатель общего объема прибыли от всех показателей финансово-

[85] Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров [Электронный ресурс] : учеб. / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2016.– с.162-164

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

хозяйственной работы фирмы. В состав валовой прибыли часто включают денежную сумму прибыли от процесса реализации товарной продукции (услуг, работ), главных фондов и иного имущества, ряда доходов от внереализационных видов операций, а также уменьшенных расходов на денежную сумму по внереализационным операциям. Валовая прибыль – это денежная сумма выручки от продажи продукции товара за вычетом обязательных платежей (сумма нетто-выручки) и налогов, уменьшенная на денежную сумму себестоимости реализованной продукции. Главная часть валовой прибыли – это прибыль от процесса реализации продукции. Так как валовая прибыль – это распространенное понятие, но не находит своего отражения в финансовой отчетности.

Прибыль от реализации продукции (услуг, работ) является основным видом прибыли фирмы, которая обязана с отраслевой спецификой работы фирмы. Прибыль от процесса реализации продукции также определяется как общая разница между денежной суммой выручки-нетто (т. е. это денежная выручка за вычетом налогов) от процесса реализации продукции (услуг, работ) и затратами на реализацию и производство, включаемыми в общую себестоимость проданной продукции (услуг, работ).

Прибыль от внереализационных операций – это показатель деятельности фирмы, не связанной непосредственно с реализацией и производством продукции, к примеру, доходы от сдачи в аренду имущества; проценты, которые получены по деньгам, числящимся на счетах предприятий; денежной суммы уплаченных и полученных и экономических санкций в виде пени, штрафов, неустойки и прочие.

Балансовая прибыль – это конечный финансовый результат, который выявлен за отчетный период на основании бухучета финансово-хозяйственных операций фирмы и оценки статей бухбаланса. В основном, при отражении валовой прибыли в бухбалансе, она называется балансовой.

Состоит балансовая прибыль из:

- прибыли от процесса реализации продукции (услуг, работ);
- внереализационных операций;
- прибыли от процесса реализации иного имущества фирмы и основных фондов.

Валовая (балансовая) прибыль – это база для определения *налогооблагаемой прибыли* – это сумма денежный прибыли, с которой платится налог. *Производится* расчет в следующем порядке. Уменьшается валовая прибыль на такие статьи: прибыль от долевого уровня участия в работе иных фирм; проценты и дивиденды полученные по облигациям, акциям и иным ценным бумагам, которые принадлежат этому предприятию; прибыль от концертно-зрелищных мероприятий на стадионах и открытых площадках; прибыль от ряда видов посреднических сделок и операций; прибыль юр.лиц по гособлигациям и иным государственным ценным бумагам, и доходы от реализации услуг по их размещению (данные виды доходов стали самостоятельным обложением налогом, расчетом налога осуществляется по ним в ином порядке или не подлежат вообще налогообложению).

Чистая прибыль – это денежная прибыль, которая создается после уплаты из прибыли налогов (находящейся на балансе) и иных обязательных платежей (сборов). Остается в распоряжении чистая прибыль фирмы и применяется на удовлетворение социальных и потребительских нужд, развитие производства, отчисления в благотворительные нужды, фонд оплаты труда сверх зарплаты. Не вся чистая

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

прибыль применяется фирмой по своему усмотрению. Могут уплачиваться за счет чистой прибыли некоторые иные виды сборов и налогов: сбор за право торговли; налог на имущество фирмы; санитарных правил и норм, штрафы при процессе несоблюдении требований по охране окружающей среды, утаивания прибыли от налогообложения и иные платежи.

Порядок *распределения* полученной прибыли часто зависит от организационно-правовой конкретной формы фирмы.

Для товарищества убытки и прибыль распределяются между его представителями пропорционально их частям в складочном капитале, если другое не предусмотрено иным соглашение участников или учредительным договором.

В товариществе на вере или коммандитном товариществе из балансовой прибыли вносится прежде всего в бюджет налог на прибыль, который исчислен в определенном порядке, направляется другая часть прибыли коммандистам или вкладчикам в доле, определенный их вклад в капитал товарищества; на процесс развития товарищества и иные цели. Распределяется остаток прибыли между полными товарищами, осуществляющими предпринимательскую деятельность.

В АО все более сложный порядок деления прибыли. Он осуществляется на основе устава акционерного общества. В целом политика акционерного общества в области распределения прибыли вырабатывается Советом директоров и утверждается на общем собрании акционеров. Наиболее распространенный подход к распределению прибыли в акционерном обществе следующий:

1) балансовая прибыль после выплаты процентов, рентых платежей, штрафов, неустойки и прочих платежей для расчета делится на две части: налогооблагаемую и не облагаемую налогом;

2) после выплаты налога на прибыль оставшаяся часть образует чистую прибыль;

3) из чистой прибыли происходит формирование: резервного фонда, фонда накопления и фонда потребления;

4) из фонда потребления в свою очередь выделяются средства на выплату дивидендов по акциям, социальные нужды, другие формы поощрения, целевые отчисления и прочие.

Типичный подход к формированию и использованию прибыли в организации представлен в соответствии с рисунком 6.1[86].

[86] Грибов, В.Д. Экономика предприятия: Учебник. Практикум [Электронный ресурс] : учеб. / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. — Электрон. дан. — Москва : Финансы и статистика, 2014. – с.242-244

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

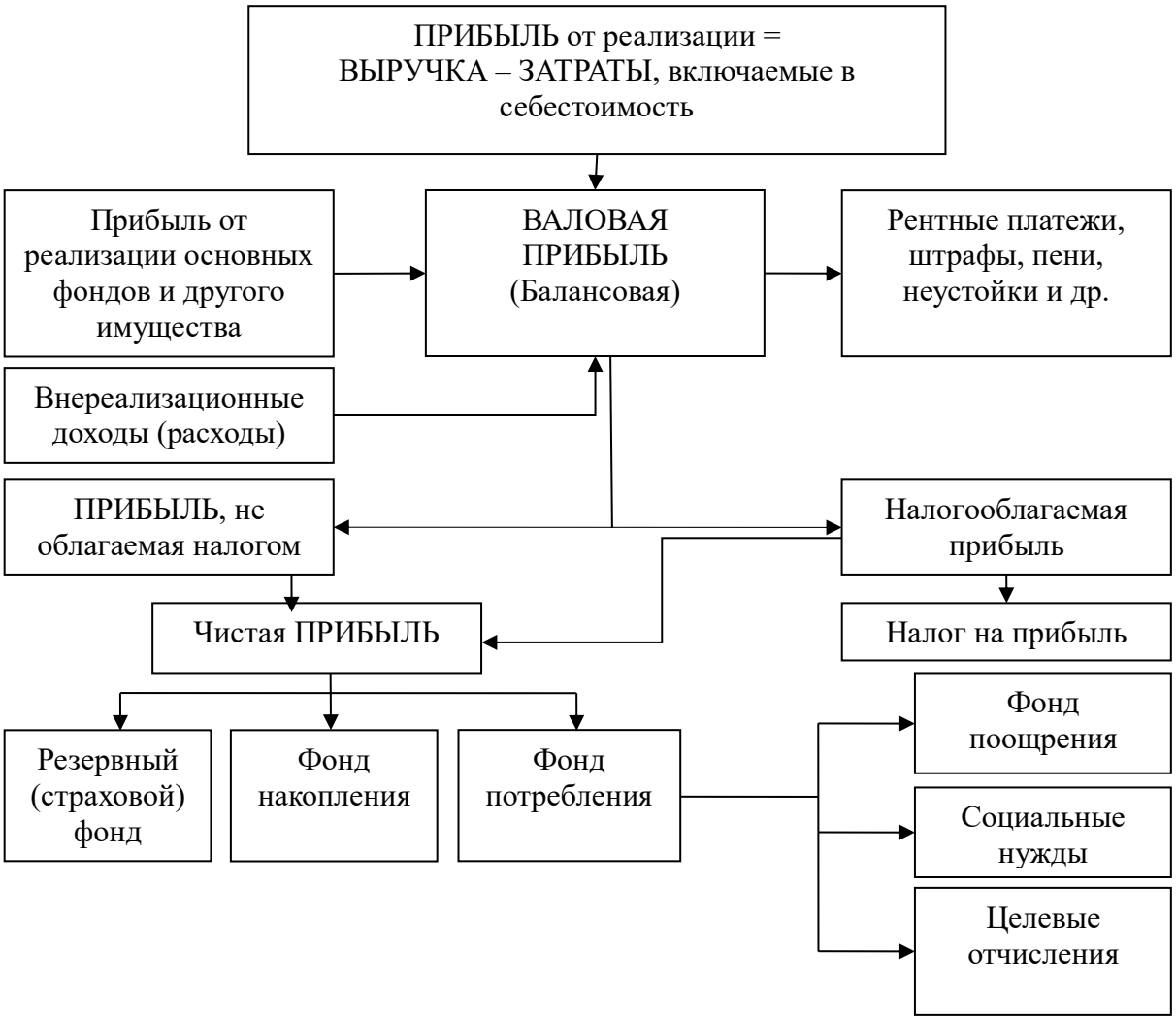

Рисунок 6.1. Механизм формирования и распределения прибыли предприятия

Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие потребностей предприятия, так и формирование доходов государства. Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования. В зависимости от объективных условий общественного производства на различных этапах развития отечественной экономики система распределения прибыли менялась и совершенствовалась.

Об особенностях управления формированием прибыли малого предприятия следует отметить, что основным источником его формирования является операционная деятельность предприятия. Это обусловлено тем, что лишь немногие малые предприятия, исходя из своих масштабов, имеют вспомогательное производство. Если предприятие и осуществляет инвестиционную деятельность, то в очень малых размерах, из-за ограниченности свободных финансовых ресурсов, а прибыль, получает от этой деятельности, занимает незначительную долю в его общей прибыли. Поэтому управление формированием прибыли направлено на увеличение его размеров преимущественно из-за снижения

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

себестоимости продукции и увеличения объемов продукции, работ и услуг, повышение рентабельности, так как от объема реализации продукции и ее себестоимости зависит размер прибыли.

Прибыль является важнейшим показателем эффективности деятельности предприятия, функционируют по принципу полного хозяйственного расчета, самоокупаемости и самофинансирования. И который отражается в финансовой отчетности предприятия: если полученные предприятием доходы превышают расходы - образуется прибыль, если расходы превышают доходы - убыток.

Итак, в целом прибыль малого предприятия является разницей между его доходами и издержками. В нем аккумулируются резервы всех составляющих элементов деятельности предприятия: производство и сбыт продукции (оказания услуг); качество и конкурентоспособность продукции; эффективность использования ресурсов; себестоимость продукции и тому подобное. Это часть прибавочной стоимости, произведенной и реализованной, готовой к распределению.

Участниками этапа распределения общей прибыли есть и малое предприятие, в результате этого распределения каждый из участников получает свою долю прибыли. Данный этап является важным как для предприятия, так и для государства, ведь оптимальное соотношение прибыли, направляемую в бюджет в виде налогов и той частью прибыли, которая остается. Так как рациональное распределение прибыли дает возможность удовлетворить общегосударственные нужды, осуществить реализацию финансовой политики государства. Достаточный размер прибыли, остающейся в распоряжении малого предприятия, позволяет обеспечить его потребности, в частности расширенное воспроизводство производства, социальное развитие и материальное поощрения персонала.

Также следует отметить, что одной из важнейших частей собственного капитала является нераспределенная прибыль, направляемую на финансирование развития предпринимательства или социального развития. Если предприятие получит убыток то это будет негативным фактором для него, так как это будет свидетельствовать о неэффективной деятельность и приведет к уменьшению собственного капитала.

При управлении распределением прибыли малого предпринимательства главной задачей есть рациональное определение соотношения между частями прибыли направляемой на накопление и потребление. Когда вся прибыль малого предприятия будет направлен на потребление, то из-за старения оборудования и повышение расходов на ремонт производственных основных средств наблюдаться спад производства.

Направления большей части прибыли в расширение производства не является лучшим решением, так как это может привести к уменьшению заработной платы и расходов на социальные нужды, материальной мотивации работников, что в свою очередь приведет к оттоку квалификационных кадров и доходов в будущем.

Итак, при управлении распределением прибыли значительное внимание следует учитывать на финансовое состояние предприятия и выбирать наиболее приемлемый вариант использования прибыли. То есть, если предполагается рост производства, то увеличивается часть прибыли, которая направляется

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

на развитие производства, в случае сокращение последнего увеличивается часть прибыли, направляемую на потребления.

С точки зрения временного периода и стабильности экономики возможны следующие варианты планирования прибыли:

1) в условиях стабильных ценах и стабильной экономики– на период от 3 до 5 лет;
2) при нестабильной политической и экономической ситуации – на полугодие или квартал.

Объектом планирования являются элементы балансовой прибыли, в первую очередь – прибыль от реализации продукции, выполненных работ, оказанных услуг.

При планировании прибыли, как правило используют следующие методы[87]:

- аналитический метод;
- метод прямого счета;
- метод совмещенного расчета.

Метод прямого счета является наиболее распространённым. Как правило, он применяется на предприятиях выпускающих небольшой ассортимент продукции. Прибыль при этом исчисляется как разница между выручкой от реализации товарной продукции в соответствующих ценах (за вычетом НДС и акцизов) и полной её себестоимостью. Общая формула расчета прибыли реализованной продукции:

$$П = (Ц * О) - (С * О), \quad (6.1)$$

где П – плановая прибыль;

О – объем выпуска товарной продукции за планируемый период в натуральном выражении;

Ц – цена на единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов);

С – полная себестоимость единицы продукции.

Необходимо различать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли, планируемой на объем реализуемой продукции.

Подробный расчет прибыли представлен в соответствии с данными таблицы 6.2

[87] Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара – 4-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – с. 296-298 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 6.2

Расчет прибыли от реализации

Товар	Выпуск (шт.)	Оптовая цена (руб.)	Выручка (руб.)	Себестоимость ед. продукции (руб.)	Себестоимость реализованной продукции (руб.)	Прибыль от реализации (руб.)
А	900	80	72000	76	68400	3600
Б	500	70	35000	68	34000	1000
В	100	30	3000	24	2400	600
Г	350	40	14000	32	11200	2800
Д	600	90	54000	80	48000	6000
Итого			178000	-	164000	14000

Представим для пояснения расчет прибыли от реализации для товара А:

– Выручка от реализации (900*80=72000 руб.)

– Себестоимость реализованной продукции (76*80=68400 руб.)

– Прибыль от реализации товара А составит (72000-68400=3600 руб.)

Для упрощения расчета было принято, что нет остатков готовой продукции на складе на начало и на конец планируемого периода.

Выводы. Прибыль является важной составляющей для малого предприятия, поскольку

способствует решению важных внеочередных задач предприятия и является экономическим положительным итогом производственной деятельности. Он показывает насколько эффективно работает предприятие и определяет возможности финансировать развитие своей деятельности. Механизм распределения предприятия должно быть таким, чтобы всесторонне способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования и одновременно увеличивать доходы государства.

6.3 Факторы, влияющие на уровень и динамику прибыли

На прибыль предприятия влияют различные факторы, которые можно разделить на две большие группы: внешние и внутренние.

Предприятие само устанавливает цену на свою продукцию. Устанавливая ее, оно должно учитывать уровень спроса на продукцию, цены на продукцию конкурентов, влияние политической ситуации и др. Предприятие должно установить цену, которая будет приемлемой для потребителей, и в то же время достаточной для покрытия всех расходов, и получение прибыли в сумме, необходимой для развития и совершенствование производства.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

К основным источникам снижения издержек производства и реализации продукции предприятия можно отнести: снижение расхода сырья, материалов, топлива и энергии на единицу продукции; снижение затрат заработной платы на единицу продукции; сокращение административных расходов и накладных расходов; повышение технического уровня производства; совершенствования организации производства и труда; изменение объема производства.

Для эффективного управления предприятием, кроме изучения результатов своей деятельности, необходимо основательно изучить деятельность конкурентов и сравнить с результатами своей деятельности.

К способам реализации государственного регулирования рынка можно отнести: налоговую, инвестиционную, антимонопольная, финансовую, антиинфляционной, внешнеторговую политику и др.

Существуют много подходов к классификации факторов, которые влияют на формирование величины прибыли. Количество факторов, определяющих величину прибыли довольно велико. Большинство исследователей сходятся в том, что есть факторы *внутреннего и внешнего* воздействия. Все факторы, влияющих на динамику и уровень прибыли фирмы сгруппируем и представим в соответствии с рисунком 6.2[88]

[88] Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник для бакалавров [Электронный ресурс] : учеб. / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2017. — с. 260-262

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

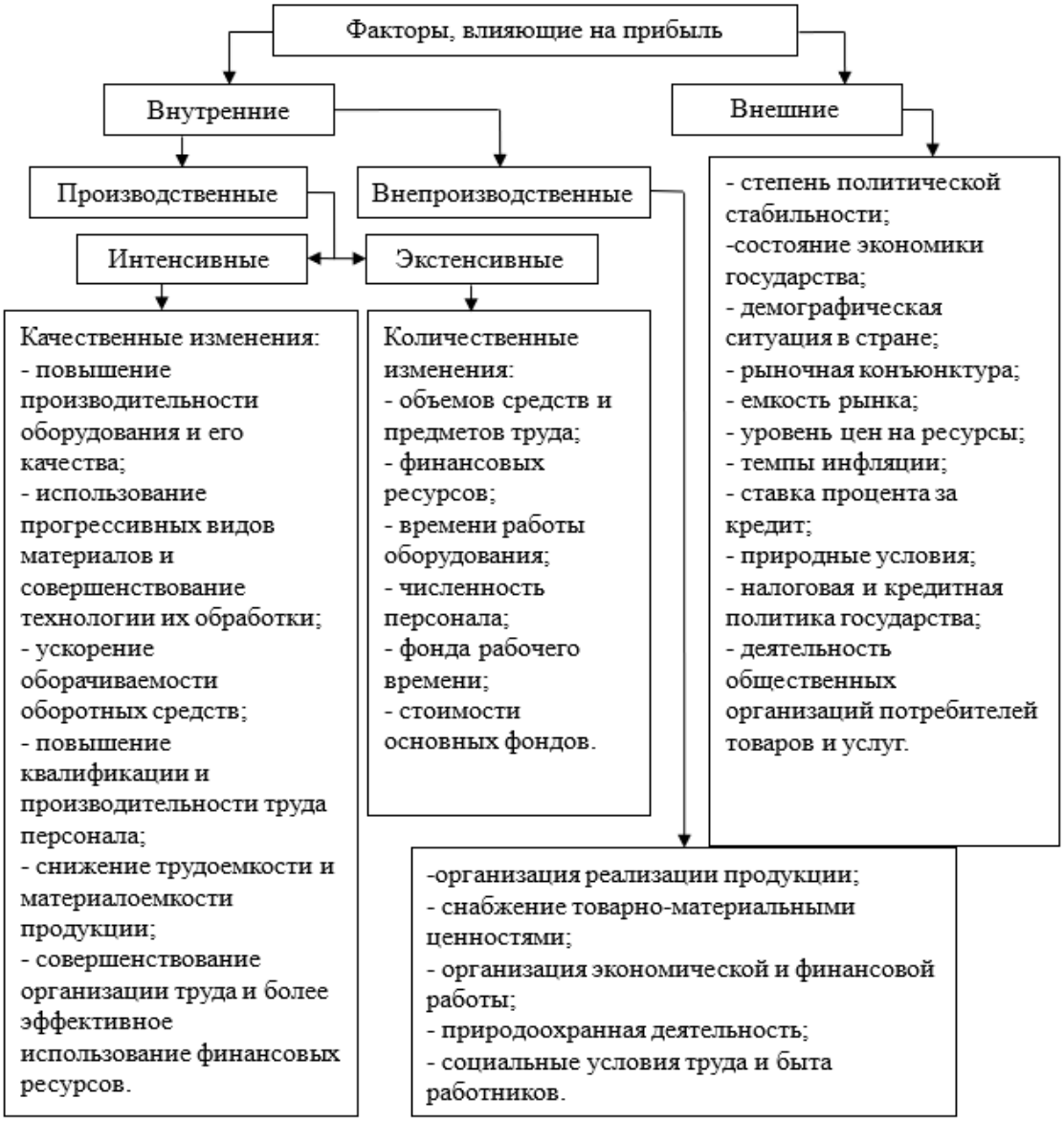

Рисунок 6. 2. Факторы, влияющих на уровень и динамику прибыли предприятия

Внутренние факторы – это факторы, которые воздействуют на размер прибыли фирмы через реализации продукции и увеличение объема выпуска, повышения отпускных цен, улучшение качества продукции, а также реализации продукции и снижение издержек производства. Внутрипроизводственные факторы являются первичными и основными факторами роста прибыли.

С повышением эффективности использования именно этих видов ресурсов связана интенсификация производства, так как элементы процесса производства одновременно и в полном объеме участвуют в создании продукта, но по-разному в образовании его стоимости. Средства труда переносят свою стоимость на готовый продукт постепенно, но по мере износ, а предметы труда в живой труд - однократно.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

К ним относятся:

- компетентность менеджеров и руководства;
- уровень хозяйствования;
- уровень организации производства и труда и др.;
- конкурентоспособность продукции;
- эффективность и состояние финансового и производственного планирования;
- производительность труда.

Внутренние факторы делятся на:

1) **производственные** – это характеризуют использование и наличие предметов и средств труда, финансовых и трудовых ресурсов;

2) **внепроизводственные** – связаны со природоохранительной и снабженческо-сбытовой деятельностью, всеми социальными условиями быта и труда.

В свою очередь подразделяются производственные факторы на:

- интенсивные;
- экстенсивные.

Интенсивные **факторы** воздействуют на получение прибыли через «качественные» изменения: повышение производительности оборудования и его качества; ускорение оборачиваемости оборотных средств; совершенствование технологии их обработки и применение прогрессивных видов материалов; снижение материалоемкости и трудоемкости продукции; повышение производительности и квалификации труда персонала; совершенствование организации труда и более эффективное применение финансовых ресурсов и другие.

Экстенсивные **факторы** воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: предметов труда и объема средств, времени работы оборудования, финансовых ресурсов, фонда рабочего времени, численности персонала и другие.

Так как предприятия не могут работать изолированно, то они все время находятся во взаимодействии с внешней средой: производителями, покупателями и продавцами товаров; общественными организациями, кредиторами, и госучреждениями. Общая совокупность данных отношений влияет на эффективность работы предприятий, сумму их рентабельность, деятельности, прибыли.

Внешние факторы – факторы, которые не зависят от деятельности фирмы, но могут влиять на динамику и величину прибыли.

Внешние факторы не зависят от деятельности предприятия, к ним относятся природные условия, транспортные условия, государственное регулирование цен, тарифов, процентов, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций, конкуренция на рынке товаров. Эти факторы совершенно не зависят от работы предприятия, его организационной структуры или вида хозяйствования, но существенно влияют на полученную прибыль.

Такие факторы предприятие не может изменить или избежать их влияния.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

К ним относятся:

- уровень цен на потребляемые топливно-энергетические и материально-сырьевые ресурсы;
- конъюнктура рынка;
- природные условия;
- нормы амортизационных отчислений;
- государственное регулирование тарифов, цен, налоговых ставок и льгот, процентных ставок, штрафных санкций и другие.

Данные факторы **влияют на прибыль не напрямую**, а через себестоимость и объем реализуемой продукции.

Некоторые авторы считают, что внутренние факторы являются субъективными, и могут влиять на внешние. Например, такой фактор, как учетная политика дает возможность предприятию выбирать методы учета, вызывающих существенное влияние на финансовые результаты (методы оценки запасов, амортизации, распределение расходов и доходов между отчетными периодами, порядок регулирования сомнительного задолженности и т.п.), тем самым регулируя размер прибыли до налогообложения.

Максимизация прибыли предприятия является существенным и важным аспектом его деятельности. Определено, что одними из важнейших факторов роста прибыли в современных условиях являются: рост объема готовой продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда.

6.4 Пути увеличения прибыли на предприятии

Прибыль является важной и главной движущей силой экономики, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей, определенным гарантом прогресса социально-экономической системы. Считается, что прибыль является обобщающим показателем деятельности предприятия. В условиях рыночной экономики главной целью деятельности любого предприятия является получение прибыли. Владельцы и персонал должны сделать все необходимое для обеспечения формирования прибыли в размере, необходимом для дальнейшего функционирования и развития предприятия и обеспечения всех групп интересов.

Финансовым результатом хозяйственной деятельности любого предприятия выступает его доходность, которая характеризуется абсолютными (сумма прибыли) и относительными (уровень рентабельности) показателям.

Доходность представляет собой устойчивое экономическое явление, проявляющееся как подтверждена способность предприятия генерировать положительный финансовый результат от осуществления как основной, так и всей хозяйственной деятельности, заключается в превышении дохода

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

над осуществленными расходами в размере достаточном для эффективного дальнейшего функционирования[89].

Доходность предприятия характеризуют два показателя: прибыль и рентабельность. эти показатели тесно связаны между собой. Рост рентабельности объективно свидетельствует об увеличении получаемого прибыли.

Прибыль представляет собой дополнительную стоимость, которая создается в процессе производства более стоимость производственных ресурсов и рабочей силы которые были использованы. Прибыль является качественным показателем, поскольку он синтезирует все стороны деятельности предприятия, характеризующий эффективность его хозяйственной деятельности в целом. Главной целью управления прибылью является определение путей наиболее эффективного его формирования и оптимального распределения, направленных на обеспечение развития деятельности предприятия и роста его рыночной стоимости[90].

Распределение и использование прибыли является важнейшим хозяйственным процессом, обеспечивающим покрытие потребностей предпринимателей и формирование доходов государства. Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всячески способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования. Прибыль предприятия полученный в результате его хозяйственной деятельности, распределяется между государством и предприятием.

Еще одним показателем доходности предприятия, является рентабельность, которая показывает соотношение прибыли с понесенными затратами. Это относительный показатель, который обладает свойством сравнения. Именно рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности.

Рентабельность, как показатель дает представление о достаточности прибыли по сравнению с другими отдельными величинами, влияющие на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. При определении показателя рентабельности прибыль соотносится с факторами, имеющих значительное влияние на его получения: доходами, затратами, ресурсами, капиталом. Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- показатели рентабельности капитала (активов);
- показатели рентабельности продукции;
- показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Для того, чтобы уровень доходности улучшалось на предприятии должны проводиться мероприятия только в следующем порядке: организационные (совершенствование производственной и организационной структуры управления, диверсификация производства, реструктуризация производства); технические (обновление технико-технологической базы, перевооружение производства,

[89] Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара – 4-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – с. 472-474

[90] Грибов, В.Д. Экономика предприятия: Учебник. Практикум [Электронный ресурс] : учеб. / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. — Электрон. дан. — Москва : Финансы и статистика, 2014. – с.242-244

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

совершенствования изделий производится); экономические рычаги и стимулы (Совершенствование тарифной системы, формы и системы оплаты труда, ускорение оборота оборотных средств).

Если начать проводить изменения не в таком порядке, то положительные сдвиги в эффективности деятельности будут малозаметными или почти отсутствовать вообще.

Для того чтобы увеличить прибыльность, необходимо в то же самое время увеличить и заработок или одновременно увеличивать заработок и уменьшать расходы.

Для обеспечения эффективности системы управления прибылью в организационную структуру предприятий надо вводить контроллинга[91]. Большое значение в системе контроллинга имеет оперативный анализ отклонений затрат предприятия. Он позволяет своевременно оценить хозяйственные ситуации, связанные с формированием расходов деятельности, выявить негативные причины и недостатки в работе, внутрихозяйственные резервы улучшения использования ресурсов предприятия, обеспечить оперативное маневрирование ресурсами и капиталом с целью рационализации расходов.

В условиях нестабильности экономики и постоянного рост цен многие предприятия не планируют прибыль, объясняя это сложностями прогнозирования, но без плановых расчетов степень управляемости финансовыми результатами существенно снижается.

При отсутствии плановых расчетов прибыли предприятие не может оперативно контролировать свои доходы и расходы и своевременно принимать необходимые решения.

Эффективное использование человеческих ресурсов можно назвать одним из факторов формирования прибыли на предприятии. Ведь высококвалифицированный и профессиональный персонал - является залогом успеха предприятия. Они одновременно служат основой для определения направлений поиска резервов его повышение[92].

Анализ зарубежного опыта показал, что на предприятиях, фирмах, компаниях экономически развитых стран применяют системы участия каждого отдельного работника в прибылях предприятия.

Для этого работодатели используют различные формы и виды участия наемных работников в прибыли.Например, путем приобретения акций. предприятия, которые используют такую систему участия работников в прибылях предприятия, как показывает опыт работают стабильно, развивается, растет производительность труда, с каждым годом улучшаются конечные результаты. Странами, в которых предприятия используют такую систему являются США, Швеция, Великобритания, Франция и др.[93]

Участие работников в формировании, распределении и использовании прибыли на отечественных предприятиях распространена очень мало. Она может стать фактором увеличения доходов предприятий, если основываться на: системе мотивационного стимулирования, которая должна способствовать как развитию самых предприятий, так и повышению доходов работников; механизме участия в прибылях,

[91] Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник для бакалавров [Электронный ресурс] : учеб. / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2017. — с. 148

[92] Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров [Электронный ресурс] : учеб. / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2016.– с.98

[93] Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник для бакалавров [Электронный ресурс] : учеб. / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2017. — с. 162-164

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

которой должен стимулировать не только управленцев, но и непосредственных исполнителей - к высокой производительности и качества труда.

В России до сегодняшнего времени отсутствует механизм по обеспечению участия наемных работников в формировании, распределении и использовании прибыли предприятий. В генеральных, отраслевых соглашениях, коллективных договорах отсутствуют отдельные положения по этим вопросам. Как следствие, наемные работники РФ лишены возможности участвовать в прибылях отечественных предприятий.

Следовательно, для увеличения доходности целесообразно было бы использовать три альтернативы, которые являются очень актуальными:

1. Увеличение цен при сохраненном значении затрат. Заработок может быть увеличен несколькими путями: повышением цен на ваш продукт; поднятием уровня продаж; увеличением разницы между ценой и себестоимостью товара.

2. Снижение затрат или себестоимости при сохраненном значении заработка. Второй альтернативой является снижение суммы общих расходов. Это может быть достигнуто уменьшением себестоимости товара. введение в эксплуатацию продукции высоких технологий, то есть конвейеров, которые эффективно решают эту проблему. Другим важным инструментом в снижении общих затрат является внедрение новых методов управления, таких как совместная деятельность.

3. Одновременное увеличение цен и уменьшение себестоимости. Это может быть достигнуто путем массового производства. Принцип экономики, обусловленный ростом масштаба производства, может привести к желаемой цели.

Вопросы и задания для проверки знаний

1. В чем значение прибыли предприятия?
2. Какие виды прибыли используются в российской хозяйственной практике?
3. Как происходит формирование и распределение прибыли а акционерном обществе?
4. Какие основные направления использования прибыли компании?
5. Как осуществляется метод прямого счета при планировании прибыли предприятия?
6. Чем характерен аналитический метод планирования прибыли и каковы его основные этапы?
7. Какие факторы влияют на уровень и динамику прибыли предприятия?
8. Какие мероприятия способствуют увеличению прибыли компании?

Задача 1

Определите прибыль (убыток) от продаж и ее отклонение в результате изменения:

- выручки от продаж;
- себестоимости проданной продукции;
- коммерческих расходов;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– управленческих расходов.

Исходные данные по акционерному обществу за два года представлены в таблице.

№ п/п	Показатели	2015	2016
1	Выручка от продажи продукции в сопоставимых ценах, тыс. руб.	2512307	1705270
2	Себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	2101270	1520365
3	Коммерческие расходы, тыс. руб.	120211	90160
4	Управленческие расходы, тыс. руб.	190560	165248

Задача 2

Определите абсолютный и относительный прирост прибыли от реализации продукции, если в результате применения ресурсосберегающих технологических процессов себестоимость единицы продукции в плановом и отчетном периодах, ее цена и годовой объм выпуска составили.

Продукция	Себестоимость единицы, руб.		Цена, руб.	Объм выпуска, шт.
	план	отчет		
А	250	240	90	2700
Б	120	112	30	1900
В	170	168	64	2900
Г	135	129	78	1600

Перечень рекомендованной литературы

1. Адамчук, А. М. Экономика предприятия : [учебник] для вузов / А.М. Адамчук. - Старый Оскол : ООО «ТНТ», 2008. - 456 с.

2. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров [Электронный ресурс] : учеб. / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2016. — 292 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/72400. — Загл. с экрана.

3. Баскакова, О. В. , Сейко, Л. Ф. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и Ко, 2012. - 370 с.

4. Волков, О. И. Экономика предприятия : курс лекций : учеб. пособие / О. И. Волков, В. К. Скляренко. - Москва : Инфра-М, 2010. - 280 с.

5. Головачев, А.С. Экономика организации (предприятия) [Электронный ресурс] : учеб. пособие — Электрон. дан. — Минск : "Вышэйшая школа", 2015. — 688 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/75116. — Загл. с экрана.

6. Грибов В. Д. , Грузинов В. П. Экономика предприятия: Учебник: практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов - М.: Финансы и статистика, 2009.- 400 с.

7. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А.И. Алексеева [и др.]. — Электрон. дан. — Москва : КноРус, 2013. — 720 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/53704. — Загл. с экрана.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

8. Мокий, М. С. Экономика фирмы: учебник и практикум / М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский ; под ред. М. С. Мокия ; Гос. ун-т упр. - Москва : Юрайт, 2012. - 335 с. : ил., табл. ; 21 см. - (Бакалавр. Базовый курс). - Гриф: Рек. УМО. - Библиогр.: с. 329.

9. Самойлович, В. Г. Экономика предприятия : учебник / В.Г. Самойлович, Е.К. Тёлушкина ; под ред. В.Г. Самойловича. - М. : Академия, 2008. - 224 с.

10. Скляренко, В. К. Экономика предприятия : Учебник / В. К. Скляренко, В. М. Прудников. - М. : ИНФРА-М, 2007. - 528с.

11. Экономика предприятия (фирмы) : практикум / под ред. В. Я. Позднякова, В. М. Прудникова. - 2-е изд. - М. : ИНФРА-М, 2008. - 319 с.

12. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред.В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара – 4-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Раздел 7. Производственная программа и производственная мощность

7.1. Производственный процесс производства продукции
7.2. Виды продукции и характеристики изделий
7.3. Планирование объемов производства и реализации продукции
7.4. Среднесрочное бизнес-планирование производства продукции
7.5. Некоторые технико-экономические показатели производственной программы
7.6. Связь объема производства и производственной мощности
7.7. Основы управления производственными мощностями на предприятии
7.8. Понятие о производственной мощности предприятия
7.9. Расчеты производственной мощности
7.10. Планирование и экономическое обоснование производственной мощности

7.1. Производственный процесс производства продукции

Любую социально-экономическую систему можно выделить из окружающей среды и определить ее границы по основным признакам. К этим признакам относятся:

- Элементы системы – активные хозяйствующие субъекты;
- Процесс в системе – характер и способы взаимодействия элементов
- Вход системы (ресурсы) – потенциал, который система использует в своем развитии;
- Цель системы (выход) – конечный результат функционирования системы;
- Обратная связь – проверка степени достижения цели и воздействия на ресурсы для обеспечения последующих целей;
- Взаимодействие с окружающей средой, с другими системами

Выделение указанных характеристик позволяет анализировать систему и добиваться оптимального состояния как системы в целом, так и отдельных ее элементов.

В качестве социально-экономических систем могут выступать различные группы людей, объединившихся в организации ради достижения общих целей: общественно-политические и спортивные организации, клубы по интересам и т.п. Если же целью, объединяющей людей является бизнес, то их совместное «дело» можно назвать бизнес-организацией или предприятием.

Задача предприятия состоит в том, чтобы воспринять «на входе» разнообразные ресурсы, а затем, осуществляя деятельность, переработать их и «на выходе» выдать результаты (рис. 7.1). Такого рода трансформационный процесс называется «производство». Его цель – в конечном итоге «улучшить уже имеющееся», т.е. получив прибыль, увеличить запас средств, пригодных для удовлетворения потребностей владельцев бизнеса.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Как представлено на рисунке, предприятие может иметь совершенно различные результаты своей деятельности. Однако, основой организации предприятия как бизнеса является производственная деятельность, представляющая собой комплекс технологических и других производственно-хозяйственных операций по преобразованию материально-вещественных и/или информационных потоков (ресурсов) в конечную продукцию (товары, услуги) с заданными свойствами, удовлетворяющую потребительский спрос на рынке. Реализация на рынке товаров и услуг должна способствовать выполнению миссии предприятия, а также достижению целей создания предприятия как бизнес-организации, т.е. обеспечение доходов собственников, а также получение средств для развития.

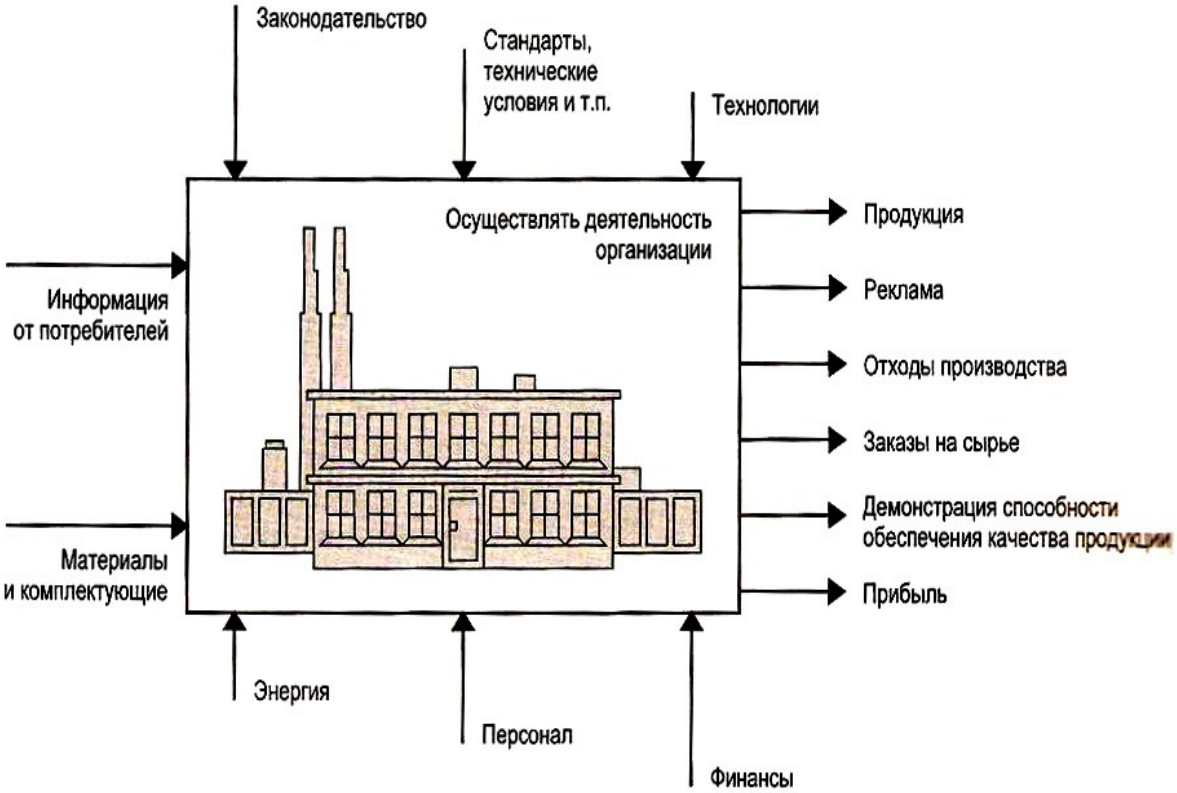

Рисунок 7.1. Схема деятельности предприятия как социально-экономической системы

Этот процесс начинается с идеи, переходит в стадию проектирования и разработки и заканчивается организацией производства и поставкой продукции потребителям. Таким образом, ядром предприятия какбизнес-организации, обеспечивающим достижение стоящих перед предприятием целей, является производственная система.

Производственная система – целенаправленный процесс, благодаря которому происходит превращение отдельных элементов системы в полезную продукцию[94]. Эта система наделена

[94] Риггс Дж. Производственные системы: планирование, анализ, контроль: Пер. с англ. / Общая ред. А.И. Анчишкина. – М.: Прогресс

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

определенными параметрами и целью, функционирует во времени и пространстве, постоянно совершенствуется под влиянием новых технологических процессов, изменения состава и структуры выпускаемой продукции и ее качества, расширения производства и т.п.

Основной функцией производственной системы является выпуск продукции. Производство включает непосредственно технологические процессы и вспомогательные операции, связанные с изготовлением продукции. Управление производством связано с составлением календарных планов, установлением норм выработки, совершенствованием технологии, контролем качества, обработкой материалов и т.п.

Рациональная организация производственного процесса обеспечивается выполнением всех операций в течении минимального времени, с минимальными затратами живого труда, материальных и финансовых ресурсов.

7.2. Виды продукции и характеристики изделий

Производство, производственный процесс – это целенаправленная деятельность (совокупностьдействий, работ) по созданию потребительной стоимости, удовлетворяющей личные,коллективные или общественные потребности.Результатом производственного процесса является продукция.

Продукция какрыночная категория представляет собой товар. С маркетинговых позиций товар – все, чтоможет удовлетворить потребность и предлагается рынку с целью приобретения,использования и потребления. В производственном менеджменте под товаром обычнопонимаются материально-вещественные объекты, услуги, идеи (табл. 7.1, 7.2)

Таблица 7.1

Международная квалификация видов продукции в промышленности

Обобщенная категория продукции	Характеристика
Изделия	Полностью законченная производством и готовая к конечному потреблению продукция (например, автомобили, телевизоры, одежда)
Обработанные материалы (processed materials)	Не законченные производством изделий сырье, полуфабрикаты, компоненты, а также изделия не в полной степени готовности к конечному потреблению (например, электронные компоненты, запчасти к автомобилям)
Интеллектуальная продукция	Записаннаятем или иным способом информация (например, программное обеспечение для компьютеров, результаты научно-исследовательских работ или опытно-конструкторских разработок)
Услуги	Могут быть материальными (например, грузоперевозки) и нематериальными (например, правовое обеспечение хозяйственной деятельности).

Производственный процесс является совокупностью процессов труда и естественных процессов, необходимых для изготовления определенного вида продукции. Основными элементами, определяющими

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

процесс производства, является целесообразная деятельность (или сам труд), предметы труда и средства труда.

Целесообразная деятельность (труд) осуществляется человеком, который затрачивает нервно-мышечную энергию для выполнения различных механических движений, наблюдения и контроля за воздействием орудий труда на предметы труда. Естественные процессы (охлаждение, брожение, сушка и т.п.) не требуют затрат труда.

Предметы труда – это объекты производственного процесса, для создания которых к ним прикладывается живой и овеществленный труд. То есть производственный процесс изготовления изделий обеспечивает целенаправленное изменение качественного состояния предмета труда. Предметы труда определяются продукцией, которая выпускается предприятием.

Основной продукцией большинства предприятий, например, машиностроительных заводов, являются различные изделия. Согласно ГОСТ 2.101-68 изделием называется *«любой предмет или набор предметов труда, подлежащих изготовлению на предприятии»*.

Таблица 7.2

Классификация продукции по назначению

Вид продукции	Характеристика
Потребительские товары	Предназначены для потребления населением (домашними хозяйствами)
Товары производственно-технического назначения	Предназначены для потребления предприятиями и организациями в их производственных процессах.

В зависимости от назначения различают объекты основного производственного процесса и изделия вспомогательных и обслуживающих процессов. К объектам основного производственного процесса относятся изделия, предназначенные для товарной продукции в различной степени готовности к конечному потреблению, например: сырье, материалы, заготовки, готовые изделия и т.п.

К объектам вспомогательных и обслуживающих процессов принято относить изделия, предназначенные только для собственных нужд предприятия, изготовляющего их, Это этакие ингредиенты производства в различной степени готовности к производственному потреблению: запасные части, режущий и мерительный инструмент, тара, смазочно-охлаждающие жидкости, топливо, отходы производства и др.

Изделия, предназначенные для реализации, но одновременно используемые и для собственных нужд предприятия, следует относить к изделиям вспомогательного производства в той части, в которой они используются для собственных нужд.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 7.3

Составляющие материальных потоков предметов труда в производственном процессе

Наименование	Описание
Комплектующие (покупные) изделия	Изделия, которые не изготавливают на данном предприятии, а получают в готовом виде,
Деталь	Предмет, который не может быть разделен на части без его разрушения
Сборочная единица (узел)	Разъемное или неразъемное сопряжение нескольких деталей
Комплексы и комплекты	Соединенные между собой сборочные единицы и/или детали
Изделие	Законченный сборкой комплекс или комплект, подготовленный к продаже

Материальные потоки предметов труда в производственном процессе представлены в табл.3.

В последнее время при усложнении производства появились изделия, в которых количество компонентов (составных частей) стало измеряться тысячами, при том, что их сборка производится на нескольких сборочных конвейерах. Соответственно возникло понятие «подсборка», то есть компонент, узел, деталь или просто какая-то часть конечного продукта (изделия), подготовленная на вспомогательном конвейере для инсталляции в готовый продукт на главном конвейере, типичными примерами являются двигатель, шасси и кузов в автомобилестроении. Изделия, производимые в ходе сборочных операций такого рода, стали представляться в виде древовидных конструкций, получивших обобщающее английское название *BOM* (Bill Of Material). В русском языке нет столь же общего эквивалента, хотя имеются проблемно-зависимые аналоги, такие как «состав изделия», «рецептура», «сборочная спецификация» и т.п. Далее будем использовать термин «спецификация».

Изделия могут быть неспецифицируемыми (детали), когда они не имеют составных частей и специфицируемыми (сборочные единицы, комплексы, комплекты), когда они состоят из двух или более составных частей. Составной частью может быть любое изделие (деталь, сборочная единица, комплекс и комплект).

Изделия характеризуются качественными и количественными параметрами (табл. 7.4)

Представленные параметры изделий во многом предопределяют организацию производственного процесса во времени и в пространстве. Так, от конструктивной сложности изделий зависит число обрабатывающих и сборочных цехов и участков, соотношение между ними.Чем сложнее изделие, тем больший удельный вес имеют сборочные работы и сборочные участки в структуре предприятия.

Размер, масса и количество изделий влияют на организацию их сборки, на создание того или иного вида поточного производства, организацию транспортировки деталей, сборочных единиц и изделий по рабочим местам, участкам и цехам.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 7.4

Характеристики изделий

Параметры	Характеристики
Конструктивная сложность	Зависит от числа входящих в изделие деталей и сборочных единиц. Это число может колебаться от нескольких штук (простые изделия) до десятков тысяч (сложные изделия).
Размер и масса	Размеры могут колебаться в пределах от нескольких микрон (или даже меньше), например, различные синтетические пленки, сетки и волокна, до нескольких десятков (или даже сотен) метров, например, морские суда. Масса изделия зависит от размеров и вида материалов, из которых они изготовлены, и, соответственно, может изменяться от граммов или миллиграммов до десятков и тысяч тонн. С этой позиции все изделия делят на мелкие, средние и крупные. Границы деления зависят от отрасли или вида продукции.
Виды, марки и типоразмеры применяемых материалов	Их число может достигать десятки и сотни тысяч. Например, кабельный завод может выпускать более тридцати тысяч типоразмеров кабельно-проводниковой продукции различной конструкции.
Трудоемкость обработки деталей и сборки сборочных единиц изделия в целом	Она может изменяться от долей нормо-минуты до нескольких тысяч нормо-часов. По этому признаку различают нетрудоемкие (малотрудоемкие) и трудоемкие изделия.
Степень точности и шероховатость обработки деталей и точности сборки сборочных единиц и изделий	По этому признаку изделия подразделяют на высокоточные, точные и низкоточные
Удельный вес стандартных, нормализованных и унифицированных деталей и сборочных единиц	Определяет степень специализации или универсальности производства
Число изготовляемых изделий	Может колебаться от единиц до миллионов в год.

Для крупных и тяжелых изделий применяют неподвижные поточные линии с периодическим движением конвейера. Для транспортировки таких изделий используются подъемные краны и специальные транспортные средства, например электрокары. Длительность изготовления таких изделий большая, иногда она измеряется годами.

От вида и марки обрабатываемых материалов зависит необходимость сочетания тех или иных заготовительных и обрабатывающих участков и цехов. При наличии большого числа заготовок из литья и поковок требуется создание литейных цехов, кузнечных и прессовых цехов.

При изготовлении многих заготовок из прокатного материала потребуется заготовительные участки и цехи. При механической обработке деталей из цветных металлов приходится, как правило, организовывать отдельные участки.

Степень точности и чистоты обработки и сборки влияет на состав оборудования и участков, их расположение. Так, для обработки особо точных деталей и сборки сборочных единиц и изделий необходимо организовывать отдельные участки, так как при этом требуется создание особых климатических и санитарно-гигиенических условий.

От удельного веса стандартных и унифицированных деталей и сборочных единиц зависит состав оборудования, участков и цехов. Изготовление стандартных и нормализованных деталей ведется, как

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

правило, на специальных участках или в специальных цехах. Для них организуется поточно-массовое производство.

Трудоемкость и число изготовляемых изделий влияют на состав и количество оборудования, цехов и участков, их расположение, возможность организации поточного производства, длительность производственного цикла, величину незавершенного производства, себестоимость и другие экономические показатели работы предприятия.

На каждом предприятии обычно одновременно изготавливается несколько изделий, различных по конструкции и размерам. Укрупненный перечень всех видов изделий, выпускаемых предприятием, называется *номенклатурой*.

Ассортимент– это состав предполагаемой к выпуску продукции по ее видам, типам, сортам, фасонам, рисункам, маркам и другим признакам.

Ассортимент является носителем определенных технологий – методов обработки, изменения состояния, свойств, формы сырья, материалов, полуфабрикатов, осуществляемых при посредстве технологического оборудования и квалифицированного персонала для производства продукции.

Таблица 7.5

Многоуровневая модель товара

Уровень товара	Характеристика
Ключевая ценность	Отражает коммерческую идею, которая содержит главные аргументы в пользу его покупки и основывается на определении мотивов поведения потребителей.
Товар в реальном исполнении	Товар в реальном исполнении – определенного наименования, типоразмера, качества, оформления. Описывает материальную реализацию коммерческой идеи.
Ожидаемый товар	Набор атрибутов и сервиса, на которые покупатели обычно рассчитывают при покупке. Как правило соответствует отраслевым стандартам качества и предлагается большинством конкурентов.
Расширенный товар	Товар с дополнительными характеристиками, повышающими его потребительскую стоимость. Чем сложнее продукт и чем выше конкуренция, тем большее значение имеет предложение различного спектра сопутствующих товаров, вспомогательных приспособлений, дополнительных услуг, сервиса.
Потенциальный товар	Характеризуется всеми возможными перспективными изменениями как собственно качества товара, так и его образа и обслуживания

Ассортимент является носителем определенных технологий – методов обработки, изменения состояния, свойств, формы сырья, материалов, полуфабрикатов, осуществляемых при посредстве технологического оборудования и квалифицированного персонала для производства продукции.

С позиции производителей, чем уже ассортимент, чем незатейливее ассортиментная структура производимой продукции, тем проще организация и технология производства, ниже производственные затраты и выше, при прочих равных условиях, рентабельность. Это относится и к обновлению ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Потребитель, наоборот, заинтересован в расширении ассортимента продукции и в его постоянном обновлении. Правильное определение ассортимента продукции, пользующегося спросом, обеспечивает устойчивое положение предприятия-производителя на рынке.

Масштаб производства определяется ассортиментом и объемом выпускаемой продукции, а также глубиной производственной программы. Глубина производственной программы определяется степенью самостоятельности предприятия при изготовлении продукции: чем она выше, тем шире перечень самостоятельно изготовляемых предприятием составных частей, узлов целого изделия и, соответственно, сложнее производственная структура предприятия. Реально оценить глубину производственной программы можно путем сопоставления затрат при самостоятельном изготовлении деталей, узлов и получении их со стороны.

Объем выпускаемой продукции определяется объемом сбыта. Если продукция выпускается не по конкретным заказам потребителей (зависимый спрос), а в расчете на реализацию в условиях рынка, то объем производства определяется по результатам исследования соответствующего рынка с обязательной экономической оценкой возможностей средств производства (оборудования).

Исследование возможностей товара с точки зрения удовлетворения потребностей выбранных сегментов осуществляется на основе следующих характеристик (уровней товара): ключевой ценности, товара в реальном исполнении, расширенного товара, потенциального товара (табл.7.5).

При формировании товарного ассортимента разрабатываются решения относительно его структуры: длины, ширины, глубины, насыщенности и сопряженности (табл. 7.6)

Таблица 7.6

Структура товарного ассортимента

Показатель	Характеристика
Длина товарного ассортимента	Число ассортиментных позиций, т.е. количество единиц товара определенного наименования, типоразмера, модификации
Ширина товарного ассортимента	Число различных ассортиментных рядов, т.е. классов или семейств товара
Глубина товарного ассортимента	Количество ассортиментных позиций каждого отдельного товара
Насыщенность товарного ассортимента	Количество товаров вассортиментом ряду
Сопряженность товарного ассортимента	Степень общности товаров с точки зрения конечного использования, каналов распределения, групп потребителей

Решения относительно параметров товарного ассортимента принимаются с учетом трех критериев:

- Удовлетворения спроса, для чего предприятие стремится максимально разнообразить товарное предложение;
- Наличия производственных возможностей и обеспечения ритмичной работы (уменьшение количества входящих в ассортимент продуктов);

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- Получение целевой прибыли (избирательный подход к формированию товарного ассортимента).

Очевидно, что все критерии являются разнонаправленными, и оптимальный по структуре товарный ассортимент представляет собою компромисс, позволяющий за счет изменения отдельных параметров обеспечить удовлетворение спроса при определенном уровне использования производственного потенциала и достижении запланированных конечных показателей деятельности предприятия.

7.3. Планирование объемов производства и реализации продукции

Предприятия самостоятельно планируют номенклатуру и объем производимой продукции, руководствуясь при этом анализом рынка, государственным заказом, обязательствами перед партнерами, обязательствами по поставкам по заключенным договорам.

Объем производства и реализации продукции в плановом периоде по соответствующей номенклатуре, ассортименту, качеству и требованиям потребителей определяется планом производства продукции, который содержит два раздела[95]:

- *План производства продукции в натуральном выражении;*
- *Объем производства продукции в стоимостном выражении.*

Таблица 7.7.

Составляющие Плана производства продукции в натуральном выражении

Цель	Показатели объема
Задания по объему выпуска продукции по номенклатуре, ассортименту и качеству изделий в физических единицах.	Штуки, тонны, погонные метры и др. В отдельных случаях применяются двойные показатели. Например, производство ткани планируется в погонных и квадратных метрах, производство электрокабеля – в километрах и тоннах.

План производства продукции занимает центральное место в системе технико-экономического планирования. Единицами измерения в плане продукции в натуральном выражении выступают физические показатели – метры, тонны, штуки и т.д., как правило, отражающие специфику производства.

Натуральные измерители (табл. 7.7) обеспечивают возможность получения количественного выражения и качественной характеристики тех или иных показателей и служат исходными величинами для определения потребности предприятия в рабочей силе, сырье, топливе, электроэнергии, оборудовании, производственных площадях и т.п.

Установление показателей объема производимой продукции имеет отраслевые особенности.

Для химических производств, например, объем выпуска продукции в натуральном выражении определяется с указанием содержания в продукции основного вещества в соответствии с ГОСТ или

[95] Козловский В.А., Маркина Т.В., Макаров В.М. Производственный и операционный менеджмент: Учебник. – СПб: «Специальная литература», 1998.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

утвержденными техническими условиями (ТУ): кальцинированная сода – 100%, фенол – 100%, кислота серная – 95% и т.д. Аналогичные правила действуют в пищевой и фармацевтической промышленности.

Когда вырабатываемый химический продукт содержит полезного вещества меньше, чем это предусмотрено по ГОСТ или ТУ, он считается браком и в состав продукции не включается. Если содержание полезного вещества превышает установленную норму, возникает необходимость пересчета выработанной продукции на заранее установленные единицы измерения.

Только при установлении таких твердых единиц измерения можно сопоставлять фактическую выработку с плановой, а также фактическую выработку за ряд отчетных периодов и объемы однородной продукции, вырабатываемой на нескольких предприятиях.

Весовые единицы в натуральном выражении (технический вес) без указания содержания полезного вещества приняты для таких продуктов, как синтетический каучук, технический углерод, синтетические смолы.

На некоторых предприятиях, например: резинотехнических изделий, шин, изделий из пластических масс и др., единицами измерения выпуска продукции являются условные единицы (например, квадратный метр прокладки в транспортной ленте). Объем производства минеральных удобрений планируется в условных единицах на основе коэффициентов пересчета.

В случаях, когда одинаковые по назначению виды продукции имеют разные потребительские свойства, применяются условно-натуральные единицы измерения. Так, планирование добычи различных по калорийности видов топлива производится в тоннах условного топлива (теплотворная способность – 7000 ккал).

Выпуск продуктов, учитываемых в условных единицах, должен планироваться одновременно в натуральном и физическом выражении. Это необходимо для выполнения различных расчетов, установления планового объема перевозок, расчета плановых заготовительных цен и др.

Планирование производства и продаж продукции в натуральном выражении не позволяет определить общий объем и структуру производства на многопродуктовых предприятиях, а также рассчитать доход и прибыль от реализации продукции. Этот недостаток ликвидируется разработкой Плана производства продукции в стоимостном выражении.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 7.8

Характеристика параметров сегментации рынка

Наименование параметра	Характеристика
Объем продаж	Характеризует емкость сегмента; показывает, какое количество и на какую сумму продано конкретных изделий в анализируемом периоде, наличие потенциальных покупателей в границах сегмента и на сколько может быть увеличен объем продаж
Доступность сегмента для предприятия	Позволяет определить возможность обеспечения необходимым количеством каналов сбыта, их мощность, надежность транспортной сети для доставки продукции потребителю
Существенность сегмента	Такая оценка тесно связана с характеристикой сегмента по объему продаж. Она позволяет установить тенденции его развития и определить целесообразность ориентации на него производства продукции
Прибыльность	Характеризует рентабельность деятельности предприятия на данном сегменте рынка и показывает, какая сумма общей прибыли может быть получена
Интенсивность конкуренции	Описывает сегмент с учетом наличия конкурентов, например: в каком размере они готовы поступиться долей сегмента, какая возможность появления новых конкурентов? Ответы на эти вопросы позволяют реально оценить преимущества и недостатки предприятия в конкурентной борьбе, определить его долю рынка в плановом периоде

Данный план использует такие показатели как валовой доход (реализованная продукция), товарная, валовая, чистая продукция и стоимость, добавленная обработкой, которые будут рассмотрены ниже.

Объем выпускаемой продукции обуславливается объемом сбыта. При определении объема производства существенное значение имеет его прогнозирование: анализ и определение емкости рынка, вычисление возможного объема продаж и, наконец, расчет возможного объема производства.

Если продукция выпускается в расчете на реализацию в условиях свободного рынка, то объем производства определяется по результатам исследования рынка с обязательной экономической оценкой возможностей производства.

К этим возможностям производства относятся:

- потенциал сбыта;
- возможности обеспечения производства сырьем и материалами, машинами и оборудованием;
- наличие и состояние производственной инфраструктуры (транспортных магистралей, систем водо- и энергоснабжения, бытовых коммуникаций, информационного обслуживания) и объектов социальной сферы;
- правовые ограничения, действующие на территории размещения и регистрации предприятия.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Анализ рынка предполагает изучение нужд потребителей, обзор основных товаров и конкурентов, выявление сегментов, на которых будет действовать предприятие.

Сегмент рынка – это особым образом выделенная группа потребителей. Потребители могут группироваться по географическому, демографическому признаку, по уровню доходов, психографическому (общественный класс, образ жизни, тип личности), поведенческому и другим признакам.

Сегментация рынка позволяет выбрать наиболее целесообразную сферу деятельности предприятия. С этой целью сегменты рынка оцениваются по ряду параметров (табл. 7.8).

После определения сегмента рынка рассчитывается возможный объем продаж продукции в плановом периоде. Для этого используются методы экспертных оценок и экономико-статистические методы; конечного использования продукта, стандартного распределения вероятностей, определение доли рынка предприятия, описанные, например, в [96].

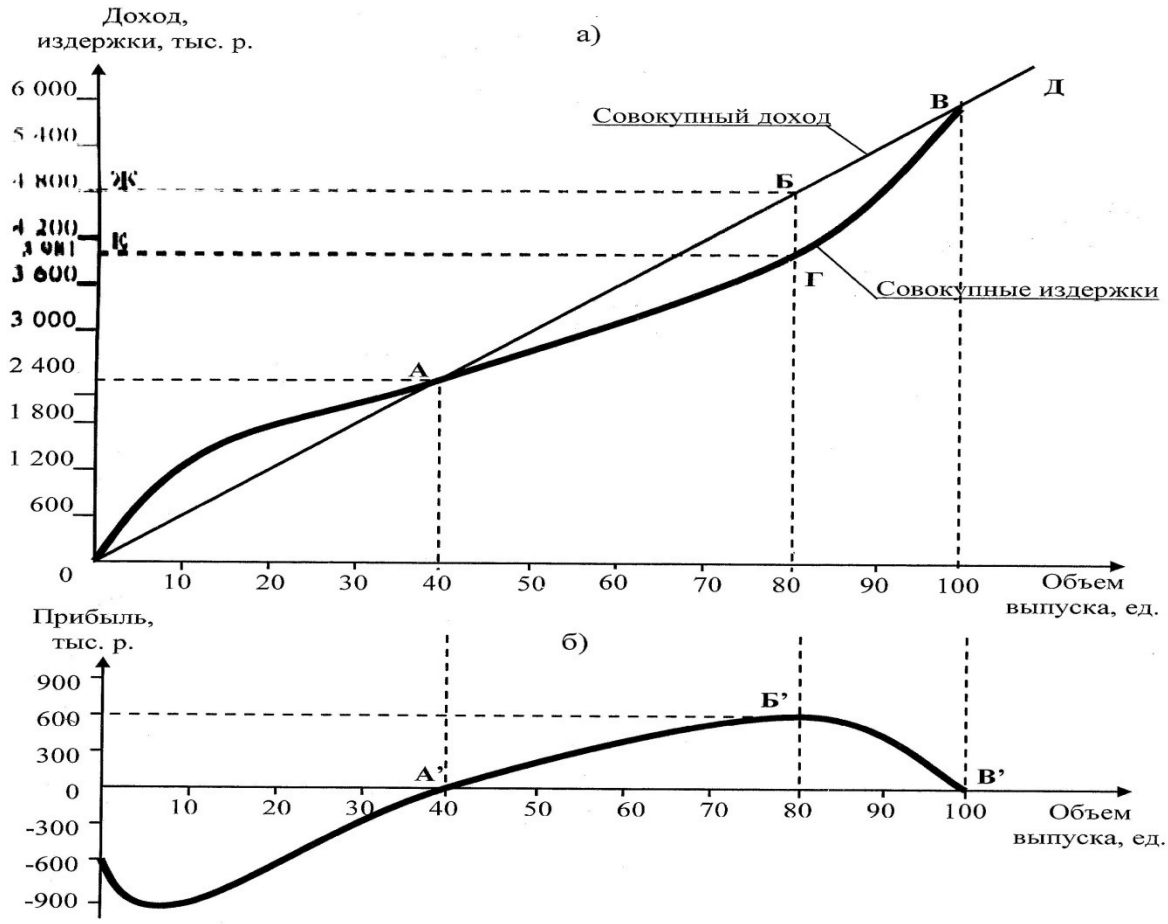

Рисунок 7. 2. Зависимость дохода, совокупных издержек и прибыли от объема выпуска продукции[97]

[96] Колесников С.Н. Инструментарий бизнеса: современные методологии управления предприятием. – М.: Издательско-консультационная компания «Статус-Кво 97», 2001.

[97] Дугельный А.П., Комаров В.Ф. Бюджетное управление предприятием: Учеб.-практ. пособие. – М.: Дело, 2003.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

После определения сегмента рынка рассчитывается возможный объем продаж продукции в плановом периоде. Для этого используются методы экспертных оценок и экономико-статистические методы; конечного использования продукта, стандартного распределения вероятностей, определение доли рынка предприятия.

При определении объема производства исходят из необходимости получения максимальной прибыли путем сопоставления совокупности (валового) дохода и совокупных (валовых) издержек (рис. 2).

В соответствии с законом убывающей отдачи по мере роста объема производства с определенного момента совокупные (валовые) издержки начинают опережать увеличение совокупного (валового) дохода, что приводит к уменьшению прибыли. Поэтому предприятие при определенном объеме производства должно выбирать оптимальное соотношение дохода и издержек в различных рыночных ситуациях.

Поскольку рыночная цена – величина, которая в условиях конкуренции считается постоянной, предприятие может повлиять на свой доход только путем изменения объема выпуска продукции. Это, в свою очередь, ведет к изменению совокупных издержек. Зависимость дохода, совокупных издержек и прибыли от объема выпуска продукции представлена на рисунке из источника[98].

Из графика следует, что при малых объемахвыпуска постоянные издержки превышают величину дохода; по мере увеличения объема производства рост издержек вначале отстает от роста дохода, а затем начинает его опережать. Поэтому на начальной стадии производства прибыль (как разность между валовым доходом и совокупными издержками) имеет отрицательное значение, далее становится положительной, достигает максимального уровня, а потом снова уменьшается. На графике также видно, что, когда кривая совокупных издержек расположена выше кривой валового дохода, предприятие несет убытки, когда ниже – приносит прибыль.

Нулевое значение прибыли достигается в точках пересечения кривых А, В. Они представляют собой точки критического объема производства. Любой объем выпуска продукции, лежащий между ними, позволяет получать прибыль, а находящийся за их пределами – приносит убытки.

Объем, который обеспечивает выполнение заключенных договоров и обязательств по производству продукции (выполнению работ) в установленные сроки с минимумом затрат и максимально возможной эффективностью, называется - *оптимальный объем производства продукции.*

Формирование производственной программы предприятия по выпуску продукции связано с выбором приоритетов одних видов продукции над другими, наращиванием объема выпуска одних видов продукции или его сокращением, с оптимизацией общего объема выпуска по всей номенклатуре с учетом стоимостных рыночных оценок.

Производственная программа по своему содержанию отражает указанные особенности регулирования производства через систему общих и частных показателей, анализ значений которых позволяет осуществлять контроль текущего состояния и выполнения самой производственной

[98] Дугельный А.П., Комаров В.Ф. Бюджетное управление предприятием: Учеб.-практ. пособие. – М.: Дело, 2003.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

программы. Средствами контроля производственной программы являются плановые и исполнительские балансы по разделам программы, системы текущего производственного учета.

Одним из основных показателей контроля является коэффициент напряженности производственной программы, который имеет вид:

$$КНпл = Впл/Внорм;$$
$$КНф = Вф/Внорм,$$

где КНпл, КНф - плановое и фактическое значение коэффициента напряженности производственной программы;

Впл, Вф – плановый и фактический объем выпуска продукции;

Внорм–нормативный (номинальный) объем выпуска продукции.

7.4. Среднесрочное бизнес-планирование производства продукции

Стратегию роста предприятия формально можно представить в виде системы взаимосвязанных мероприятий на конкретный период времени с определенной экономической и финансовой оценкой каждого из них.

Бизнес-план – это плановый документ на текущую перспективу, в котором изложены основные экономические, организационные, юридические и финансовые аспекты намечаемого мероприятия как наиболее рационального способа достижения стратегической цели развития предприятия, роста его капитала и доходов. В бизнес-плане все будущие операции по расходам материальных, трудовых и других ресурсов сопряжены с практическими действиями, имеющими конкретные сроки осуществления, лиц, ответственных за исполнение, финансирование и др.

Процесс бизнес-планирования позволяет координировать действия всех функциональных подразделений компании[99]. *«Производственная программа»* разрабатывается как часть среднесрочного бизнес-плана предприятия, занятого материальным производством, за реализацию которой отвечают операционные функциональные подразделения. Применительно к сервисным организациям такой документ называется «Операционным планом».

В западной литературе, согласно терминологии Американского общества управления производством и распределением материалов (AmericanProductionandInventoryControlSociety – APICS), производственная программа получила название «Главный календарный план производства» (masterproductionschedule – MPS). Это название широко используется, например, в разнообразном программном обеспечении по управлению предприятием[100].

[99] Карлинский В.Л. Применение специализированных информационных систем корпоративного планирования и бюджетирования как инструмент повышения производительности труда и эффективности деятельности промышленных предприятий // Какая экономическая модель нужна России?: материалы II Пермского конгресса ученых-экономистов (г. Пермь, 11 февр. 2016 г.): в 2 т. / Перм. гос. нац. Исслед. ун-т. – Пермь, 2016. – Т. 2. – С. 39- 45.

[100] Козловский В.А., Маркина Т.В., Макаров В.М. Производственный и операционный менеджмент: Учебник. – СПб: «Специальная литература», 1998.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Содержанием раздела «Производственная программа» бизнес-плана являются конкретные задания по производству продуктов и вовлечению средств, которые должны обеспечить конкурентоспособность предприятия. Задания по производству продуктов включают: продолжительность периода до коммерческой реализации, рассчитанный по всему ассортименту объем производства и продаж на весь предполагаемый срок жизни продукта, величину доходов и затраты по их утилизации, предположительный срок модернизации, технологические характеристики и показатели качества. Задания по выпуску продукции, уровню качества и издержкам производства определяются, как минимум, на трехлетний период.

Для разработки проекта производственного плана специалистам по планированию кроме маркетинговых прогнозов необходимо располагать следующими сведениями:

- наличие и структура производственных мощностей;
- численный и профессиональный состав кадров;
- наличие, объем и структура финансовых средств;
- наличие и потребление оборотных средств.

Разработка производственной программы (рис 3) является связующим звеном между различными функциями предприятия: маркетингом и сбытом (прогнозирование продаж и приемом заказов покупателей), производством и иными функциями. Поскольку не все подразделения предприятия способны работать на уровне номенклатурных позиций, особое значение приобретает определение степени взаимоотношений указанных функций и объектов планирования. Так, отдел сбыта работает с конкретными заказами покупателей на конкретные номенклатурные позиции, а отдел маркетинга может строить прогнозы на уровне товарно-номенклатурных, т.е. укрупненных, групп.

В свою очередь, единица продаж может не совпадать с единицей производства. Для интеграции указанных показателей используют плановые спецификации (planning BOMs).

В производственной программе отражаются планируемые к производству на предприятии номенклатурные позиции. Производственная программа представляет собой сведения о том, что бизнес-организация планирует производить в терминах конкретных конфигураций, количеств и дат.

Производственная программа отражает основные направления и задачи предприятия в плановом периоде, производственно-хозяйственные связи с другими предприятиями, профиль и степень специализации и комбинирования производства.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|



Рисунок 7.3. Основные составляющие производственного плана[101].

Формирование разделов производственной программы осуществляют с применением балансового метода (агрегатного планирования), позволяющего приводить в соответствие объемы планируемых работ и потребности на них, а также осуществлять расчеты обеспеченности производственной программы производственными мощностями, материальными, топливо-энергетическими и трудовыми ресурсами.

Агрегатный план производства и продаж конечной продукции представляет второй уровень иерархии планов, разрабатываемых на предприятии[102]. Он позволяет сопоставить данные маркетинговых исследований рынка и возможности производства в среднесрочном периоде. Четко определяет в терминах продуктовых групп и семейств изделий, что должно быть изготовлено и реализовано для того, что бы был выполнен бизнес-план предприятия и, соответственно, его основной раздел – Производственная программа.

Как правило, ежемесячно отделы маркетинга и продаж детализируют общий план продаж, а службы производственного планирования - общий план производства (т.е. обе составные части производственной программы бизнес-плана), опираясь на наличные ресурсы и преодолевая «узкие места» производственного процесса. Балансировка возможностей и потребностей производится в укрупненном виде. Термин «агрегирование» означает здесь укрупнение соответствующих показателей планов и ресурсов в общие, объединяющие отдельные позиции, показатели. Укрупненные данные прогнозируемого спроса и наличных ресурсов, таких, как производственные мощности, запасы,

[101] Минаев Э.С., Агеева Н.Г., Аббата Дага А. Управление производством и операциями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 15. – М.:, 1999.

[102] Производственный менеджмент: Учебник для вузов/ С.Д. Ильенкова, А.В. Бандурин, Г.Я. Горбовцов и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

численность трудовых ресурсов и др. используются разработчиками планов для определения темпа выпуска предприятием продукции в течение планового периода в разрезе укрупненных позиций.

За рубежом процедура аналогичной проверки реалистичности выполнения главного календарного плана производства (MPS), которая должна выполняться до начала его реализации, получила название «Черновое планирование загрузки производственных мощностей» (Rough Cut Capacity Planning – RCCP). Данная функция всегда присутствует в разнообразных программных комплексах по управлению ресурсами предприятия.

Совместное рассмотрение и обсуждение плана производства и плана реализации верхним эшелоном руководителей предприятия позволяет выработать тактику ведения бизнеса. Очевидно, что это достаточно сложный и неформальный процесс, требующий многократного обсуждения и согласования с различными службами и отделами управления предприятия.

Разработке проекта производственной программы предшествуют следующие предварительные этапы работы:

- углубленный анализ хода выполнения текущей программы и разработка мероприятий по устранению потерь используемых ресурсов;
- работа с поставщиками и потребителями;
- определение объема, номенклатуры, ассортимента продукции и комплектующих узлов и материалов;
- заключение договоров с поставщиками и согласование с потребителями предварительных объемов, сроков поставки, технических условий;
- определение объема новой продукции и снятие с производства устаревшей, неконкурентоспособной продукции;
- оценка и согласование проекта производственной программы.

Согласованная производственная программа утверждается руководством предприятия, после чего она вступает в законную силу. Тем самым подтверждается, что она соответствует маркетинговой политике предприятия, доступным объемам финансирования, целям оптимального использования производственных возможностей и разработанных инженерных решений, а, в конечном счете – бизнес-плану предприятия.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 7.9

Алгоритм разработки производственной программы

Последовательность действий	Характеристика работ
Этап 1	Вся продукция ранжируется с учетом интересов предприятия и возможностей ее сбыта на основе экспертных оценок специалистов.
Этап 2	Оцениваются параметры (показатели), которые зависят от назначения продукции и конъюнктуры, например: вид, надежность в работе, экономичность, безопасность, эффективность, соответствие моде, дизайн и т.п. Эксперты оценивают качество выпускаемой и планируемой к выпуску новой продукции и выставляют соответствующие оценки.
Этап 3	Определяется степень спроса продукции на рынке (неограниченный, ограниченный, эпизодический, нулевой). Для определения объемов спроса на рынке заполняются ранговые таблицы.
Этап 4	Продукция оценивается экспертами по совокупности факторов по степени конкурентоспособности
Этап 5	Изучаются факторы, влияющие на конкурентоспособность, и сопоставляют их с параметрами факторов главных конкурентов.
Этап 6	Планирование выпуска продукции - принятие решений по всем аспектам разработки и управления продукции, включая создание торговой марки и упаковки.

Производственная программа показывает, сколько изделий каждой группы должно быть изготовлено для того, чтобы удовлетворить спрос, поддерживать плановый уровень запасов с учетом поступивших и незакрытых заказов.

Ритмичности производства является одним из главных факторов повышения его эффективности, улучшения качества продукции и всей работы предприятия. Для обеспечения ритмичности необходимо тщательно распределить годовой объем производства продукции по кварталам с учетом установленных сроков и объемов поставки продукции. Также необходимо учесть наращивание выпуска продукции за счет прироста и улучшения использования мощностей и основных фондов, а также за счет организационных мероприятий, сроков ввода в действие новых мощностей и оборудования, обеспечения равномерной загрузки и ритмичной работы всех производственных подразделений предприятия, числа рабочих дней в году, квартале, сезонности и сменности работы; требований сбытовых организаций и сезонности сбыта отдельных видов продукции, возможного выбытия основных фондов, а также остановки отдельных цехов для ремонта оборудования и замены их новыми видами.

Качество важнейших для предприятия видов продукции должно отвечать по своим технико-экономическим показателям высшим достижениям отечественной и зарубежной техники на всех стадиях проектирования и изготовления продукции. Соответственно с этими требованиями предусматриваются замена и снятие с производства устаревшей продукции или модернизация устаревших изделий, улучшение основных технических характеристик, улучшение основных технических характеристик

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

выпускаемой продукции, соблюдение требований стандартов, технических условий и технической документации.

В производственной программе предусматриваются задания по снятию с производства устаревших видов изделий, т.е. продукции, не соответствующей требованиям рынка, морально устаревшей; указываются конкретные сроки замены устаревших изделий на новые виды (типы, модели), их заменяющие.

Формирование производственной программы состоит из шести этапов [8], представленных в табл. 9. Формирование производственной программы начинается с использования данных перспективного плана выпуска продукции, с учетом «портфеля заказов», изучения конъюнктуры рынка и сбыта продукции.

Управление производственной программой предприятия включает:

- формирование производственной программы;
- распределение производственной программы выпуска изделий по плановым периодам года между цехами/подразделениями;
- расчеты календарно-плановых нормативов движения производства;
- формирование номенклатурно-календарных планов выпуска изделий по основным цехам, формирование программы в цехах с распределением по участкам, бригадам.

7.5. Некоторые технико-экономические показатели производственной программы

Исходными данными при разработке производственной программы являются:

- Уставные виды деятельности предприятия по производству и реализации продукции (работ, услуг);
- Результаты фактического выполнения производственной программы за предыдущие периоды;
- Данные по спросу на продукцию предприятия;
- Сведения о рекламациях, замечаниях по качеству продукции за предыдущий период;
- Сведения о долях продукции в общем объеме ее выпуска за предыдущий период по уровням качества;
- Данные о маржинальности реализованной продукции в предыдущем периоде;
- Сведения об объеме реализации продукции за предыдущий период по его периодам (месяцам, кварталам);
- Расчеты производственной мощности предприятия;
- Прогрессивные технико-экономические нормы и нормативы;
- Решения высших органов корпоративного управления предприятия о стратегических перспективах развития бизнеса.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Объем плановой продукциияв‌ляется одним из основных показателей, по которым оценивают результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия. План по производству продукции, как писалось выше, включает в себя формирование показателей объема выпуска товарной и валовой продукции (табл. 7.9).

Показатель валовой продукции характеризует общий объем производства, в том числе для внешнего оборота (реализации) и внутрипроизводственного потребления (оборота). В объем валовой продукции включают также выполненные работы промышленного характера и производственные услуги.

Под внутрипроизводственным потреблением (оборотом) понимают стоимость продукции и услуг цехов предприятия, потребляемую другими цехами своего же предприятия.

К внутризаводскому производственному обороту относятся: стоимость переработки на предприятии полуфабрикатов собственной выработки; стоимость электроэнергии, пара, воды, сжатого воздуха и холода собственной генерации для технологических целей, вентиляции, освещения и отопления цехов, заводских цехов, зданий заводоуправления и т.п.; стоимость использованных для производственных целей инструментов, приспособлений, штампов, моделей, деталей, запасных частей, вспомогательных материалов собственной выработки, израсходованных при текущих ремонтах и при уходе за оборудованием (смазка, чистка и т.п.); стоимость тары собственного производства, предназначенной для упаковки продукции предприятия, если стоимость тары включена в оптовые цены на эту продукцию.

Таблица 7.9

Классификация степени готовности продукции

Наименование в учете	Описание
Товарная продукция	Готовая продукция, прошедшая все стадии обработки, удовлетворяющая требованиям ГОСТ и ТУ, принятая службой технического контроля качества, упакованная к отправке, сданная на склад поставщика или посредника и снабженная сдаточной, отгрузочной и иной необходимой документацией
Незавершенная продукция	Незаконченная в процессе обработки продукция, находящаяся на различных стадиях производственного цикла получения товарной продукции
Полуфабрикаты собственного производства	Продукция, технологический процесс изготовления которой закончен в одном цехе или производстве и подлежит доработке в других цехах предприятия или за его пределами
Валовая продукция	Продукция всех видов и качества, выпускаемая предприятием вне зависимости от степени ее готовности

Предприятия с высоким уровнем внутрипроизводственного кооперирования, имеющие большое количество полуфабрикатов (полупродуктов) для внутреннего потребления и переработки, например, производство азотных удобрений, формируют в составе производственной программы предприятия отдельные плановые балансы производства и переработки полуфабрикатов (полупродуктов).

Итоговые показатели плана по производству продукции необходимы для анализа загрузки оборудования, определения потребности в ресурсах для производства и технологической оснастки, общего объема выпуска продукции, его структуры, темпов роста выпуска и динамики производительности

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

труда, фондоотдачи, материалоемкости и энергоемкости продукции, объемов выручки и ее структуры, других показателей эффективности производства.

Объем товарной продукции в плане включает стоимость: всех видов готовых изделий, предназначенных для реализации на сторону, своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам своего предприятия; полуфабрикатов, инструментов и приспособлений для собственного производства, а также другой продукции вспомогательных и подсобных хозяйств, предназначенных к отпуску на сторону; стоимость работ промышленного характера, выполняемых по заказам со стороны или непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия; стоимость капитального ремонта, изделий и запасных частей для своего капитального строительства и капитального ремонта.

Товарная продукция исчисляется в действующих отпускных ценах предприятия, а также в неизменных (сравнимых) ценах и тарифах. Первая оценка позволяет определить плановую сумму дохода и прибыли предприятия, рассчитать средние издержки на рубль товарной продукции; вторая – установить темпы роста и изменения структуры производства.

Объем валовой продукции характеризует весь объем работ, намеченных к выполнению в данном плановом периоде.

Производственная программа формируется с учетом объема запаса продукции на товарном складе продукции и остатков продукции на стадии комплектования заказов, упаковки и подготовки к отгрузке потребителям. Объем запаса продукции на складе зависит от различных факторов:

- нестабильности или колебаний рыночного спроса;
- обеспечения гарантийного послепродажного обслуживания запасных узлов, деталей, частей, выходящих из строя;
- замены бракованных образцов для удовлетворения увеличившегося рыночного спроса и др.

Величина запасов полуфабрикатов и незавершенного производства *(Зн)* определяется по формуле:

$$Зн = (О \cdot Д \cdot а)/П,$$

где *О* – объем производства;

Д – длительность производственного цикла;

а – средний коэффициент готовности;

П – длительность планируемого периода (месяц, квартал, год).

Средний коэффициент готовности *(а)* рассчитывается следующим образом;

а = Стоимость изделия, находящегося в процессе обработки на определенной операции (стадии) / Стоимость изделия в готовом виде.

Алгоритмы расчетов для нахождения объемов продукции за определенный период (месяц, квартал, год) приведены в табл. 7.10.

И товарная, и валовая продукция искажает представление о собственном вкладе предприятия в конечный результат деятельности. Это объясняется тем, что в названные показатели включается стоимость материальных затрат, которая в издержках предприятия нередко достигает 80%. Поэтому чем выше

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

стоимость используемых материалов, тем больше объем товарной и валовой продукции, хотя выпуск, измеряемый в физических единицах, может и не изменяться.

Собственный вклад предприятия в конечный результат деятельности лучше всего отражают чистая продукция и стоимость, добавленная обработкой в процессе производства.

Таблица 7.10

Алгоритмы расчета объема продукции

Вид расчета	Расчетная формула
Объем товарной продукции Т за определенный период (месяц, квартал, год)	**Т = Тр+ Тн,** Тр – стоимость готовых изделий (услуг, работ), предназначенных для реализации на сторону; Тн – стоимость полуфабрикатов собственного производства и продукции
Объем плановой продукции ТП с учетом поддержания складских запасов	**ТП = Т+ (Рнп – Ркп),** Т – объем товарной продукции за определенный период (месяц, квартал, год); Рнп, Ркп – стоимость остатков нереализованной продукции на начало и конец того же периода соответственно
Объем валовой продукции В	**В = Т + (Нкн – Ннп),** Т - объем товарной продукции; Нкн, Ннп – стоимость незавершенного производства, полуфабрикатов и инструмента своего производства на конец и начало периода соответственно
Объем реализованной продукции по плану РП	**РП = ТП+ (Онп – Окп),** ТП – объем товарной продукции по плану; Онп, Окп – остатки нереализованной продукции на начало и конец планового периода соответственно

Чистая продукция - вновь созданная стоимость на предприятии, в неё входят оплата труда, выданная в виде заработной платы, оплата труда не выплаченная, но вошедшая в стоимость товара в виде налога и различных начислений, а также прибыль.

Объем чистой продукции определяется путем вычитания из товарной продукции (в оптовых ценах предприятий) материальных затрат в тех же ценах (т.е. в ценах, принятых при разработке производственной программы), а также амортизации основных фондов:

Чистая продукция= Объем продаж - Материальные затраты – Амортизация

Применение показателя чистой продукции позволяет исключить повторный счет продукции, более точно определить усилия коллективов предприятий по выполнению ряда важнейших качественных показателей – производительности труда, фондоотдачи и др.

Стоимость, добавленная обработкой, включает: заработную плату с отчислениями на социальное страхование; амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов; прибыль предприятия.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

План по реализации продукции включает в себя показатели объемов реализациипродукции предприятия конкретным покупателям, выявленным в процессе маркетингового исследования.

Реализованная продукция – это отгруженная заказчику, принятая им и оплаченная продукция предприятия, денежные средства за которую поступили на расчетный счет поставщика.

По объему реализованной продукции оценивается производственно-хозяйственная деятельность отраслей, объединений и предприятий. Объем реализованной продукции в производственной программе определяется как стоимость предназначенных к поставке и подлежащих оплате в плановом периоде: готовых изделий; полуфабрикатов собственного производства; работ промышленного характера, предназначенных к реализации на сторону (включая капитальный ремонт своего оборудования и транспортных средств, выполняемых силами промышленно-производственного персонала), а также как реализация продукции и выполнение работ для своего капитального строительства и других непромышленных подразделений, находящихся на балансе предприятия.

При расчете реализуемой продукции учитывается изменение остатков нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода. Остаток нереализованной продукции к началу планируемого периода состоит из остатков готовой продукции на складе и в неоформленных отгрузках; товаров отгруженных, по которым не наступил срок оплаты; товаров отгруженных, но не оплаченных в срок покупателями; товаров на ответственном хранении у покупателей.

Для обеспечения выполнения производственной программы в будущем осуществляется анализ факторов, влияющих на объем реализованной продукции в результате:

- Роста объема товарной продукции;
- Осуществления мероприятий технического и организационного развития производства, в том числе выпуска новых видов продукции, повышения качества выпускаемой продукции, внедрения новых технологических процессов механизации и автоматизации производственных процессов, экономии сырья, материалов, прочих мероприятий, структурных сдвигов;
- Изменения остатков нереализованной готовой продукции;
- Других факторов.

7.6. Связь объема производства и производственной мощности

Обоснование потенциальных и фактических возможностей предприятия по выпуску продукции, заложенных в средствах труда, является основой формирования его производственной программы.

Производственная мощность определяет способность предприятия к выпуску определенного объема товаров, изделий или оказанию тех или иных услуг клиентам.

Производственная мощность является исходным пунктом планирования производственной программы предприятия. Она отражает потенциальные возможности объединений, предприятий, цехов

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

по выпуску продукции. Нахождение значений производственной мощности занимает ведущее место в выявлении и оценке резервов производства.

Установленное в производственной программе задание по объему выпуска продукции может быть выполнено при условии обеспечения производства необходимым количеством производственных ресурсов.

Производственная мощность – это показатель, отражающий максимальную способность предприятия (подразделения, объединения) по выпуску товарной продукции и объему переработки сырья в заданной номенклатуре и ассортименте в натуральных или стоимостных единицах измерения, отнесенных к определенному календарному периоду (смена, сутки, месяц, квартал, год). В сфере материального производства производственная мощность рассматривается, как возможность производить определенную продукцию, и предполагает наличие на предприятии и в его подразделениях соответствующих производственных ресурсов: оборудования, площадей, персонала, материалов и т.д., а также применение прогрессивной технологии и передовых методов организации и управления производством.

Именно имеющийся на предприятии или в подразделении набор ресурсов определенного состава и объема, определенным образом взаимосвязанных в пространстве и во времени (посредством определенной технологии, организации производства), определяет возможность выпуска определенной продукции в определенном объеме. При этом возможно множество комбинаций соединения в единое целое даже одних и тех же по составу и количеству ресурсов, и каждая комбинация позволяет выпускать данную продукцию, но в различных объемах. В определении производственной мощности имеется в виду та комбинация производственных ресурсов, которая обеспечивает максимум выпуска продукции заданной номенклатуры.

Основными элементами, определяющими величину производственной мощности предприятия, являются:

- состав оборудования и его количество по видам;
- технико-экономические показатели использования машин и оборудования;
- фонд времени работы оборудования;
- производственная площадь предприятия (основных цехов).

Производственная мощность любого предприятия не остается постоянной. С течением времени под воздействием научно-технического прогресса, под воздействием изменяющейся техники, технологии и организации производства она постоянно изменяется. Изменяется она и под воздействием конъектуры рынка. Поэтому производственные мощности должны постоянно приводиться в соответствии с достигнутым уровнем организации производственных систем и требованиями рынка.

Наиболее простыми и точными измерителями производственной мощности являются натуральные единицы: количество изделий в смену, количество деталей в сутки, тонн в месяц, тысяч штук в год и т.п.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Производственная мощность предприятия измеряется, как правило, в натуральных или условно-натуральных единицах, в которых измеряется и объем производства (табл. 7.11).

Таблица 7.11

Примеры натуральных измерителей производственной мощности

Вид / тип предприятия	Единицы измерения производственной мощности
Горно-добывающие предприятия	*Тонны добытого полезного ископаемого*
Металлургические предприятия	*Тонны выплавки металла и производства проката*
Машиностроительные заводы (например, тракторный завод)	*Штуки изготовленных машин (например, количество выпущенных тракторов)*
Текстильные фабрики	*Погонные и квадратные метры выпущенных тканей*
Прядильные фабрики	*Тонны пряжи*
Кирпичные заводы	*Тысячи штук условного кирпича*
Сахарный завод	*Тонны перерабатываемой сахарной свеклы в сутки*

По продукции, имеющей широкую ассортиментную шкалу, производственные мощности могут выражаться в условно-натуральных единицах. На предприятиях, перерабатывающих сельскохозяйственную и пищевую продукцию, объем выпуска конечной продукции зависит от качества исходного сырья и содержания в нем полезного компонента. Чем хуже качество перерабатываемого сырья, тем меньше будет произведено конечной продукции при неизменных или даже больших затратах трудовых, финансовых и т.п. ресурсах. Поэтому мощность подобных предприятий измеряется не объемом выпуска продукции, а количеством перерабатываемого сырья, например у масло-сыродельных заводов мощность измеряется в тоннах переработанного молока.

Использование натуральных показателей для измерения производственной мощности возможно только на узкоспециализированных предприятиях, выпускающих однородную продукцию. Если предприятие выпускает несколько видов различной продукции, то производственные мощности устанавливаются по каждому виду отдельно. Кроме того, при многономенклатурном производстве суммарная мощность предприятия определяется в денежном выражении суммой всех выпущенных товаров по номенклатуре.

Поскольку производственная мощность определяет способность предприятия к выпуску определенного объема товаров, изделий или оказанию тех или иных услуг клиентам, на нее оказывает существенное влияние специализация предприятия, перечень и количественные соотношения выпускаемых изделий. В условиях рыночной экономики частая смена одних выпускаемых изделий другими является причиной соответствующего изменения мощности предприятия.

Расчет мощности по плану производства производится по номенклатуре и ассортименту, предусмотренными планами производства и реализации продукции – производственной программой.

Важный фактор, влияющий на производственную мощность – уровень организации труда и производства, одним из элементов которого является *режим работы предприятия* (сменность, продолжительность рабочего дня, число рабочих дней в году). Режим работы определяется, в основном, характером процесса производства. Различают непрерывный и прерывный процессы производства (табл. 7.12)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 7.12

Характеристики процесса производства

Тип процесса	Характеристики
Непрерывный процесс	Производство продукции, технологический процесс изготовления которой носит непрерывный характер, а остановка процесса, связанная с длительными простоями, приводит к потерям сырья, порче оборудования и другим потерям (например, предприятия черной и цветной металлургии, энергетики, химической и нефтехимической промышленности)
Прерывный процесс	Производство продукции, остановка изготовления которой в любой момент не приводит к потере изделий и сырья (предприятия машиностроительной, легкой, мясной и других отраслей промышленности)

Мощность производственной системы – важная часть для планирования производственной программы. Она позволяет рассчитать производственные возможности с точки зрения входных или выходных параметров и на основе этих объемов принимать решения или составлять производственные планы. Основными вопросами любого планирования производственных мощностей являются:

- Какая мощность требуется (тип)?
- Сколько машин требуется (объем)?
- Когда она требуется (срок)?

Вопрос о типе мощностей решается в зависимости от товаров и услуг, которые организация решила производить, то есть определение (планирование) мощности полностью зависит от этого первоначального выбора.

Самые фундаментальные решения любой организации определяются видом товаров и услуг, которые она будет производить. Практически все остальные решения по мощностям, оборудованию, размещению производства и др. определяются именно выбором товаров и услуг. Так, решение производить гофрокартон из макулатуры потребует определенного производственного оборудования, определенной специализации и квалификации рабочих и обусловит тип производственных зданий, а также место расположения предприятия. Насколько иными будут эти факторы при решении открыть семейный ресторан или интернет-магазин по продаже электротоваров.

В некоторых случаях решения по производственным мощностям принимаются достаточно редко, в других случаях они возникают регулярно и являются частью действующего производственного процесса. Обычно на частоту принятия подобных решений оказывает влияние такие факторы, как стабильность спроса, темпы технологических изменений в оборудовании или дизайне продукции, а также конкуренция. Другие факторы связаны с типом самого изделия или услуги и степенью важности стилевых изменений (автомобили, одежда, смартфоны). В любом случае руководство компании обязано периодически пересматривать свои решения по выбору изделия или услуги и вносить изменения, когда они необходимы в связи с расходами, конкурентоспособностью или по другим причинам.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

При обновлении производственной мощности следует учитывать два типа издержек: затраты на излишне частую модернизацию и потери от слишком редкой модернизации (рис 4). Очень частая модернизация мощностей обычно дорого обходится предприятию. Во первых, она влечет за собой такие прямые издержки, как затраты на удаление и замену старого оборудования и на подготовку персонала для работы на новых станках.

Во-вторых, при модернизации необходимо закупать новое оборудование, стоимость которого, обычно, значительно превышает продажную цену старого. И наконец, в третьих, при частой модернизации возникают временные издержки в результате использования каких-либо производственных или сервисных участков в период перехода на выпуск новой продукции.

Вместе с этим слишком редкая модернизация производственных мощностей также дорого обходятся предприятиям. В этом случае дополнительные производственные ресурсы закупаются большими количествами, а любые приобретенные предприятием избыточные ресурсы до момента их использования должны рассматриваться как накладные расходы.

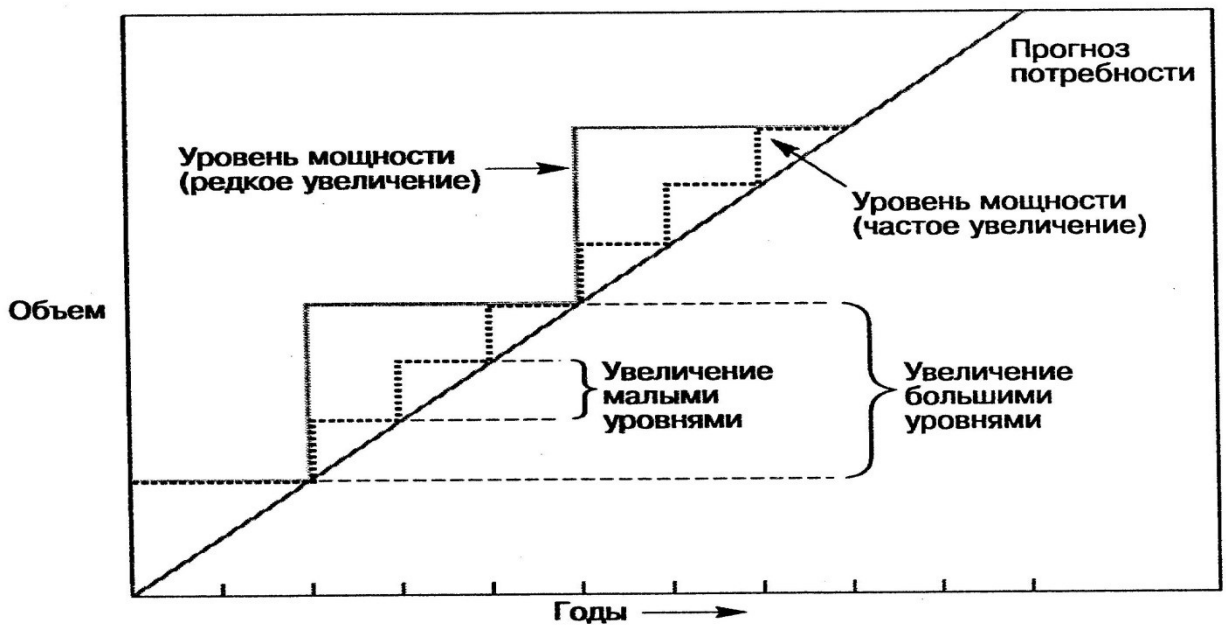

Рисунок 7.4. Эффект частоты увеличения производственных мощностей.

Определение необходимой величины производственных мощностей должно учитывать краткосрочные и долгосрочные эффекты. К долгосрочным факторам можно отнести общий уровень производственных возможностей предприятия, например, объем мощностей (их величина). К краткосрочным – возможные изменения в требованиях по мощности, которые могут быть вызваны сезонными, случайными и нерегулярными колебаниями спроса.

Долгосрочные требования к мощности определяются с помощью прогнозирования спроса на определенный период, а затем прогнозы переводятся в категории требований к мощности. Существуют и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

более сложные варианты, например комбинация циклов и тенденций [23]. Когда тенденция выявлена, появляются следующие вопросы:

- Как долго сохранится данная тенденция, так как ничего не длится вечно?
- Каков масштаб этой тенденции?

Если выявлен цикл, необходимо сосредоточиться на других аспектах:

- Приблизительная длина цикла (у каждого цикла она своя)
- Амплитуда колебания цикла (отклонение от среднего значения)

Краткосрочные требования к мощности определяются не только тенденциями и циклами, а, в большей степени, сезонными колебаниями и иными отклонениями от среднего значения. Эти отклонения могут значительно ограничить способность системы удовлетворять имеющийся спрос, а в других случаях приводить к простою, что объясняет важность внимания к этим аспектам.

Помимо общих соображений по развитию альтернативных вариантов производственных мощностей (т.е. проводить разумный поиск возможных альтернатив или ничего не предпринимать) необходимо принять во внимание некоторые специфические моменты:

- Внедрить в производственную систему гибкость;
- Постараться увидеть общую картину при изменении мощности
- Подготовиться к последствиям резких изменений мощности
- Пытаться сбалансировать требования к мощности
- Определить оптимальный уровень производства (рассматривается далее)

Долгосрочная природа решений по производственной мощности и риск, неизбежно присутствующий в долгосрочных прогнозах, подчеркивают потенциальные преимущества от разработки гибких систем. Например, проект системы, изначально предусматривающий возможность будущего расширения производства, обойдется в большинстве случаев гораздо дешевле, чем перестройка уже существующей структуры, которая не предусматривала такой возможности. Следовательно, если существует вероятность расширения предприятия, необходимо с самого начала позаботиться о будущих инженерных коммуникациях и подвести системы водо- и энергоснабжения, теплоснабжения и водоотведения (канализации), чтобы в случае расширения производства модификация существующей структуры была бы минимальной.

Другим важным фактором при рассмотрении вопроса увеличения мощностей является вопрос, – для какого вида продукции предназначены мощности: нового или уже давно производимого. Продукция (услуги), достигающие стадии своей зрелости, более предсказуемы в смысле требований к мощности и могут иметь ограниченный жизненный цикл. Предсказуемость спроса снижает риск неудачного выбора мощности, но ограниченный цикл жизни приводит к необходимости искать вариант альтернативного использования производственных мощностей в конце жизненного цикла изделия. Новые товары несут с собой больший риск, связанный с неуверенностью относительно возможного объема и потенциального спроса. Все это делает гибкость особо привлекательной.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Разрабатывая альтернативные варианты к мощности необходимо также принимать во внимание взаимодействие различных частей системы. Например, принимая решение увеличить число номеров в мотеле, необходимо учитывать дополнительные потребности в питании, сервиса в местах парковки и отдыха, что и называется увидеть общую картину.

Увеличение возможностей часто осуществляется не плавно, а достаточно резкими скачками, что затрудняет установление равновесия между желаемой мощностью и гибкостью. Например, желаемая мощность определенной операции – 55 изделий в час, но предположим, что возможности каждой единицы используемого оборудования составляет 40 изделий в час. При работе одного станка появляется нехватка в размере 15 изделий в час, два станка превысят желаемую мощность на 25 изделий в час.

Необходимость требований к мощности также вызывает серьезные проблемы. Например, в плохую погоду, в новогоднюю ночь или в каждую пятницу вечером спрос на услуги такси резко возрастают. Соответственно, сервисная система такси постоянно будет испытывать колебания между недозагруженностью и перегруженностью. Увеличение числа автобусов и трамваев снимает перегрузку в часы пик, но и приводит к увеличению недогруженности в остальное время, что увеличивает общие расходы.

Колебания спроса представляют серьезную проблему, более подробно о которой рассказано ниже.В ряде случаев экономически выгодно вообще не наращивать мощность предприятия, а использовать какие-либо внешние источники. Простое увеличение производственной мощности (увеличение размера предприятия, рабочей силы или оборудования) не всегда является лучшим выходом, так как при этом снижается гибкость и увеличиваются постоянные затраты. Одним из вариантов откликов на повышенный спрос является организация сверхурочных работ. Другим вариантом может стать передача части работ на основе субконтрактов. Третьим способом является компенсирование спроса запасами готовой продукции и возмещение этих запасов в период спада спроса (например, так ведет себя рынок стройматериалов в период летнего оживления и зимнего спада). Особо эффективным способом является производство товаров с взаимодополняющим спросом (пиковые периоды которых находятся в противофазе).

Кроме того организации применяют такой прием, как совместное использование мощностей [23]. Примером совместного использования производственных мощностей могут служить две авиакомпании, обслуживающие два разных маршрута с разным сезонным спросом, которые обмениваются самолетами в периоды, когда маршруты одной компании очень загружены, а второй относительно свободны (машины при этом перекрашиваются в соответствующий цвет).

Новым подходом к совместному использованию производственных мощностей является ситуация, когда консорциумы совместно владеют гибкими производствами, распределяя время их эксплуатации.

Производственная единица обычно имеет идеальный или оптимальный уровень производства с точки зрения себестоимости единицы продукции (рис. 5). Идеальный уровень соответствует

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

минимальной стоимости, больший или меньший объем выпуска приводит к росту затрат.

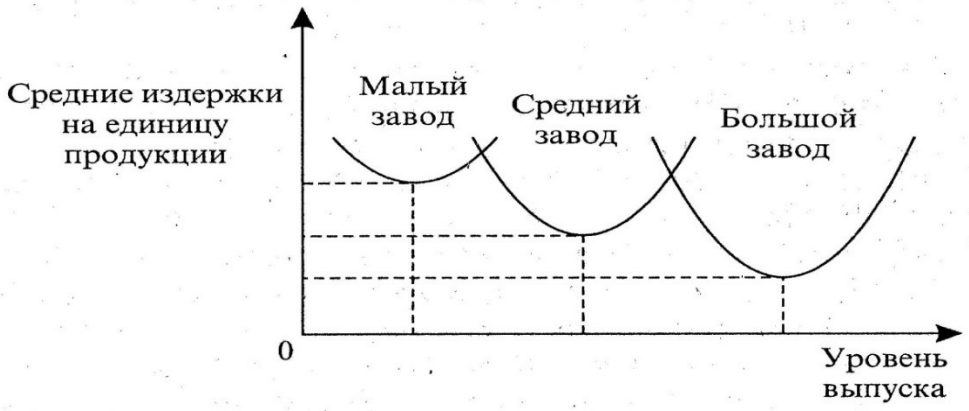

Рисунок 7.5. Оптимальный объем производства как функция мощности производственной единицы.

Однако, являясь функцией общей мощности (рис.3), минимальные затраты на единицу продукции снижаются при повышении общей производственной мощности, а оптимальный объем выпуска повышается. Таким образом, крупные предприятия имеют более высокие оптимальные объемы производства и меньшие минимальные затраты. Это преимущество крупных предприятий, подтвержденное, например исследованием, которое было проведено Национальным научным обществом США (NationalScienceFoundation), получило название *«эффект масштаба производства».*

Основной смысл экономии, обусловленной ростом масштаба производства, заключается в том, что по мере того как предприятие расширяется и объемы выпускаемой им продукции увеличиваются, средние издержки на единицу продукции сокращаются. Это происходит частично вследствие снижения эксплуатационных и капитальных издержек, поскольку оборудование, которое имеет производственную мощность, в два раза превышающую мощность аналогичного оборудования, как правило, не стоит в два раза больше как при его закупке, так и входе его эксплуатации. Производительность заводов повышается также, если они расширяются настолько, что могут с полной загрузкой использовать ресурсы, предназначенные для выполнения различных задач, например, устройства для перемещения грузов, компьютерное оснащение, административный вспомогательный персонал и т.п. (общая картина, как описывалось ранее).

Чем полнее во времени используется производственная мощность, тем больше продукции производится, тем ниже ее себестоимость, тем в более короткие сроки производитель накапливает средства для воспроизводства продукции и совершенствования самого производства: замены оборудования и технологий, осуществления реконструкции производства и организационно-технических нововведений.

Широко известной концепцией загрузки производственных мощностей является использование свойств *кривой роста производительности (кривой накопления опыта*). По мере того как предприятие выпускает все больший объем продукции, оно накапливает опыт наиболее эффективных методов

производства, благодаря чему в состоянии сокращать издержки производства на вполне предсказуемой основе. Каждый раз, когда совокупный объем производства завода или фабрики удваивается, издержки производства сокращаются на определенный процент, который варьируется в зависимости от отрасли промышленности.

Таким образом, крупные предприятия обычно обладают преимуществами перед своими мелкими конкурентами в двух основных аспектах. Во-первых, они могут пользоваться выгодами эффекта экономии, обусловленной ростом масштаба, а во-вторых, - выпускать большие объемы продукции за счет эффекта, описываемого кривой роста производительности. Предприятия часто используют оба эти преимущества в качестве своей стратегии в конкурентной борьбе, изначально строя крупный завод со значительным эффектом экономии, обусловленной ростом масштаба производства, и впоследствии используя сравнительно низкие издержки для реализации агрессивной стратегии в ценообразовании и повышении объемов продаж. В результате увеличения объема продаж они быстрее, чем их конкуренты, продвигаются вниз по кривой роста производительности, что позволяет предприятию и дальше снижать цены и наращивать объемы производства.

7.7. Основы управления производственными мощностями на предприятии

Как только бизнес-организация решает, каким бизнесом она намерена заниматься и как она будет вести свою деятельность, основное внимание направляется на создание соответствующей производственной (или сервисной) системы и системы сбыта. Прежде всего обсуждаются вопросы, какие мощности понадобятся для данного производства и как изменятся затраты предприятия при создании и эксплуатации таких мощностей.

В сложившейся терминологии слово «capacity» (мощность) может иметь значение «способность владеть, получать, хранить или приспосабливать». С точки зрения общих категорий бизнеса данное понятие чаще всего рассматривается как объем выхода продукции (или услуг), который предприятие способно достичь в определенный период времени. В сервисной сфере это может быть количество клиентов, обслуженных, например, между 14 и 15 часами; в производственной отрасли – количество утюгов, выпущенных за одну рабочую смену.

Определяя производственные мощности предприятия, необходимо учитывать как имеющиеся ресурсы, так и выход продукции. Это связано с тем, что при планировании реальной или полезной производственной мощности нужно учитывать, какую продукцию выпускает предприятие. Так, например, предприятие, производящее широкий ассортимент продукции, при конкретных ресурсах неизбежно будет выпускать одни виды изделий в большем объеме, чем другие.

Если, например, руководство фабрики мороженного утверждает, что их предприятие эксплуатируется из расчета 10 тысяч часов в год, то подразумевается, что данное время может быть затрачено на создание, например, 50 тысяч тонн мороженного в вафельном стаканчике или 35 тысяч тонн

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

эскимо (либо любой комбинации этих лакомств). Таким образом, нам необходимо знать, какое количество продукции способно изготовить предприятие с учетом наличных ресурсов (т.е. имеющихся в данный момент работоспособного оборудования и рабочей силы), а также какой ассортимент продукции можно произвести при данных ресурсах.

При определении производственных мощностей во внимание принимаются также их временные показатели, что нашло отражение в общепринятом разграничении между долгосрочным (перспективным), среднесрочным и краткосрочным (текущим) планированием загрузки мощностей. Мощность должна определяться и указываться для конкретной единицы времени.

Наконец, понятие планирования загрузки мощностей само по себе имеет разный смысл для специалистов разных уровней иерархии менеджмента. Вице-президент компании по производственным вопросам обычно занимается проблемами общей мощности всех предприятий корпорации. Его главная задача заключается в оценке и обеспечении финансовых ресурсов, необходимых для поддержания производственных ресурсов в нормативном состоянии.

Директоры отдельных предприятий корпорации занимаются проблемами производственных мощностей своих заводов и фабрик. Они принимают решения относительно наиболее эффективных вариантов использования этих мощностей для удовлетворения прогнозируемого спроса на выпускаемую заводом продукцию. В силу того, что кратковременный спрос на протяжении года часто значительно превышает наличные мощности, директор предприятия должен уметь определить, когда и какой объем товарно-материальных запасов ему необходимо создать с учетом этих пиковых периодов.

На низшем уровне руководство занимается вопросами загрузки оборудования и рабочей силы в своем цехе или подразделении. Такие специалисты разрабатывают подробные календарные графики работ для упорядочения потока операций и работ на протяжении дня.

В большинстве организаций не вводят отдельные должности «менеджер производственных мощностей», вопросы эффективности использования мощностей входят в компетенцию многих специалистов. Производственная мощность – термин относительный, и в контексте менеджмента его можно определить как *доступный объем вводимых ресурсов в конкретном периоде времени*. Данное определение не делает различия между эффективным и неэффективным использованием мощностей. В этом смысле оно согласуется с определением «максимальной производственной мощности» - Объем производства, достигаемый при нормальном графике следования рабочих смен и рабочих дней, включая использование неэффективного оборудования и сооружений с высокими затратами[103].

Для управления мощностью в условиях колебаний спроса важно выделение в составе набора производственных ресурсов двух составляющих: постоянной и переменной. Как объекты управления они принципиально различаются и требуют дифференцированного подхода при управлении мощностью. Постоянная составляющая – это оборудование и площади, переменная составляющая – персонал и материалы. При изменении спроса возникает потребность в адекватном изменении объема выпуска, что

[103] Чейз, Ричард, Б., Эквилайн, Николас, Дж., Якобс, Роберт, Ф. Производственный и операционный менеджмент, 8-е издание. : Пер. с англ. : М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

требует изменения объема приложения всех видов производственных ресурсов. Проблема заключается в том, что в краткосрочных периодах увеличение объема приложения производственных ресурсов возможно только за счет переменной составляющей (закупка дополнительных материалов, наем персонала). Постоянная составляющая (имеющиеся площади и оборудование) остается неизменной на протяжении длительных периодов и не может быть увеличена в коротких периодах, если часть ее не была заранее зарезервирована. В связи с этим управление производственной мощностью предполагает принятие как стратегических, так тактических и оперативных решений (табл. 7.13.)

Таблица 7.13.

Типы решений при управлении производственной мощностью

Тип решения	Характеристика
Стратегические решения	Решения связаны с планированием и обоснованием экономически целесообразного размера производственной мощности на долгосрочный период на основе прогноза максимального спроса. Такие решения принимаются, как правило, при строительстве новых, расширении, реконструкции и техническом перевооружении действующих цехов, производств, предприятий, их перепрофилировании и реорганизации. Решения такого рода носят долгосрочный и необратимый характер, сопряжены со значительными единовременными затратами всех видов ресурсов и требуют привлечения крупных инвестиций. Принятые на этом этапе решения о размере производственной мощности устанавливают верхний предел объема выпуска продукции (т.е. возможности удовлетворения спроса) и нижний предел текущих производственных издержек (т.е. рентабельности производства).
Тактические решения	Решения связаны с планированием загрузки имеющихся (созданных) производственных мощностей при удовлетворении спроса в среднесрочных и краткосрочных периодах, когда прогнозы текущего спроса более точны и имеются конкретные заказы потребителей. Такие решения принимаются при агрегированном планировании производства, планировании производственных потребностей / ресурсов, составлении среднесрочных расписаний работ.
Оперативные решения	Решения связаны с учетом фактической загрузки и состояния отдельных элементов производственных мощностей, с контролем их соответствия плановым значениям и с регулированием путем перераспределения отдельных работ в режиме реального времени. Подобные решения составляют содержание оперативно-календарного планирования и производственного диспетчирования

Взаимосвязь указанных решений проявляется в следующем. В рамках производственного планирования решается задача наиболее точного удовлетворения запросов потребителей при эффективном использовании всех видов производственных ресурсов, что предполагает достижение баланса между степенью загрузки мощностей и степенью удовлетворения спроса. Задача чрезвычайно сложна, так как на одних и тех же календарных периодах спрос переменчив, а мощность постоянна.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Поддержание объема выпуска продукции на постоянном уровне независимо от колебаний спроса возможно, если запасы, накапливаемые в периоды малого спроса (ниже объема выпуска), удается полностью реализовать в периоды высокого спроса (выше объема выпуска). Но накопление запасов, особенно в таких размерах, обычно экономически не целесообразно, а в сервисе – вообще невозможно.

Возникает необходимость в текущем регулировании выпуска в соответствии с колебаниями спроса, что возможно только в ограниченных пределах: путем приема / увольнения временного персонала, использования сверхурочных работ, закупок, субподряда и других мер, доступных при агрегированном планировании производства, о чем было рассказано ранее.

Цель стратегического планирования производственных мощностей заключается в обеспечении методов определения такого общего уровня мощности капиталоемких ресурсов – производственных помещений, оборудования и совокупного объема рабочей силы, который наилучшим образом поддерживал бы долговременную конкурентную стратегию организации.

Выбранный уровень производственной мощности оказывает огромное влияние на способность предприятия реагировать на действия конкурентов, на структуру издержек, на политику управления запасами и на необходимость организации эффективной работы управленческого персонала и всего штата. Если мощность не адекватна, организация может потерять клиентов из-за медленного их обслуживания, либо, позволив конкурентам выйти на свои рынки сбыта.

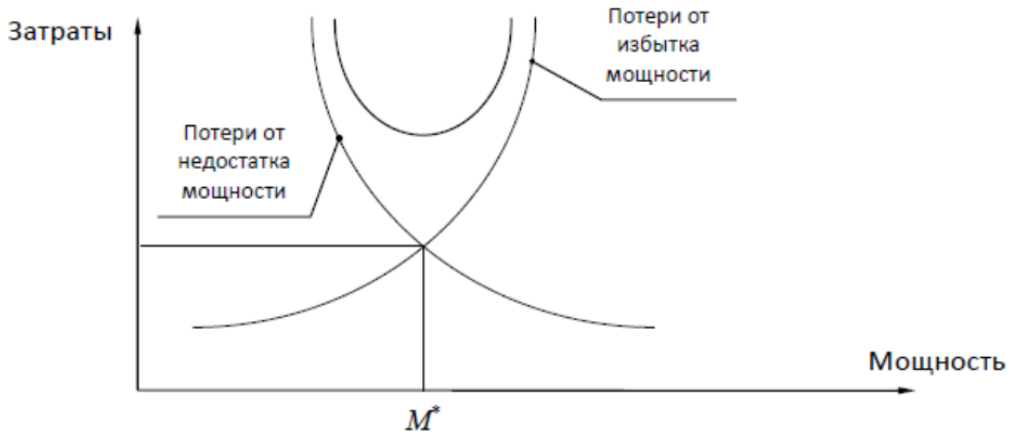

Рисунок 7.6. Принципиальная схема оптимизации размера мощности

В этом заключается экономический смысл задачи, связанной с принятием стратегического решения о размере мощности на предстоящий долгосрочный период. Как правило, упущенная выгода превосходит потери от простоя оборудования (и площадей), остальные факторы производства могут привлекаться по мере необходимости или гибко использоваться по другому назначению без потерь от простоя. В связи с этим для удовлетворения ожидаемых максимумов спроса на предприятиях целенаправленно создаются резервы мощности в виде определенного количества зарезервированных единиц оборудования, но чаще – в виде резерва их загрузки во времени. Обоснование экономичного размера резерва мощности основывается на долгосрочном прогнозе максимума спроса и установлении

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предприятием стандарта обслуживания, фиксирующего уровень удовлетворения спроса (например, в терминах длины очереди на обслуживание или времени ожидания исполнения заказа, допустимых по условиям конкурентного окружения и согласия потребителей). Производственная мощность принимается на уровне такого объема выпуска, который обеспечивает минимум общих издержек, связанных с ожиданием потребителей и простоем оборудования.

Если производственная (или сервисная) мощность избыточна, вполне возможно, что организации, чтобы остаться в бизнесе и стимулировать спрос на свою продукцию, придется либо снизить цены, либо создать чрезмерно большие товарно-материальные запасы, либо осваивать дополнительную, менее доходную продукцию.

Термин «производственная мощность» подразумевает достижимую норму выработки, например, 300 насосов в день, но это ничего не говорит о том, как производятся эти 300 насосов – каждый день или это средний за год показатель производительности предприятия. Во избежание этой путаницы организации широкого применяют понятие наилучшего оперативного уровня. Это уровень производственной мощности, на который был изначально спроектирован производственный процесс, а, следовательно, и объем производства (выхода продукции), при котором средняя стоимость единицы продукции минимальна (рис. 7.6). Определение этого минимума представляет собой сложную задачу, поскольку в ходе ее решения необходимо учитывать соотношение между распределением постоянных накладных расходов и стоимостью сверхурочных работ, степенью износа оборудования, уровнем брака и другими издержками.

Количество и состав производственного оборудования, площадей, штатного персонала, места географического размещения заводов, застройку их территорий, планировку цехов и расстановку оборудования достаточно сложно и экономически нецелесообразно изменять часто и на короткое время, приспосабливаясь к текущему состоянию спроса. Поэтому реакция производства на частые и краткосрочные изменения спроса заключается, прежде всего, в соответствующем регулировании загрузки имеющихся мощностей. При этом неизбежны временные потери как от недогрузки мощности, когда спрос ниже уровня мощности, так и от упущенных продаж, когда спрос выше уровня мощности. Общие потери можно минимизировать, определив соответствующий этому минимуму уровень мощности.

7.8. Понятие о производственной мощности предприятия

Так как мощности определяются наличием производственных ресурсов, они могли бы измеряться в единицах имеющегося оборудования, площадей, рабочих, материалов (табл. 7.14). Но спрос обычно измеряется в единицах товаров (работ, услуг). Поэтому производственная мощность как максимально возможный объем производства в условиях его ориентации на спрос должна измеряться в тех же единицах товаров (работ, услуг).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 7.14

Измерители производственной мощности в машиностроительном производстве

Тип/вид производства	Метрика
Единичное производство	Измерение мощности производится в нормо-часах (реже – в стоимостном выражении)
Серийное производство	Измерение мощности производитсяв условных изделиях, комплектах
Массовое и крупносерийное производство	Измерение мощности производитсяв комплектах, деталях, изделиях
Литейные, кузнечные и другие заготовительные цехи	В качестве измерителей производственной мощности используются тонны, условные тонны (с учетом сложности заготовок)
Гальванические цехи	В качестве измерителей производственной мощности используютсяквадратные метры покрытия
Сборочные и некоторые другие цехи	Измерение мощности производитсяв квадратных метрах производственной площади

При производстве товара одного наименования измерение мощности может быть прямым: это максимальное число единиц, которое может быть произведено предприятием или подразделением за определенный период. При производстве товаров многих наименований с использованием различных технологических процессов и оборудования разной производительности измерение мощности в единицах товаров становится невозможным. В этих случаях универсальной единицей измерения мощности, применимой ко всем выпускаемым товарам и используемым процессам, служит рабочее время, затрачиваемое на производство продукции.

В общем виде производственная мощность (М) группы оборудования, подразделения или предприятия в расчетном периоде (например, за год) является функцией располагаемого фонда времени работы в расчетном периоде.

Таблица 7.15

Определение фонда времени рабочего оборудования

Наименование фонда времени	Расчетная формула
Календарный фонд времени(Фк)	**Фк = 365 · 24=8760 станкочасов**
Режимный фонд времени(Фр)	**Фр = [Dсм · (365 – Dв – Dп) – Тн · Dпд] · Ксм,** Dсм – длительность рабочей смены, час; Dв – количество выходных дней в плановом периоде; Dп – количество праздничных дней в плановом периоде; Тн – количество нерабочих часов в предпраздничные дни, час; Dпд – количество предпраздничных дней в плановом периоде; Ксм – количество смен работы
Номинальный (режимный) фонд рабочего времени (Фном)	**Фном = (Тк – В – П) · tc–Тр,** Тк – календарный фонд времени за год, дни; В – количество выходных дней в году; П – количество праздничных дней в году; tc – количество часов работы в сутки; Тр – время, планируемое на ремонт и техническое обслуживание оборудования в год, час.
Эффективный (плановый) фонд рабочего времени непрерывного процесса (Ф1эфф)	**Ф1эфф = Фк – Тппр – Ттехн,**

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

	Фк – календарный фонд (длительность года, 365 дней или 8760 час); Тппр – время простоев в планово-предупредительных ремонтах, час; Ттехн – время простоев оборудования по технологическим причинам (загрузка, выгрузка, чистка, промывка, продувка и т.д.), час.
Эффективный (плановый) фонд рабочего времени прерывного процесса производства (Ф2эфф)	**Ф2эфф = Фном – Тппр – Ттехн,** Фном – номинальный фонд рабочего времени; Тппр – время простоев в планово-предупредительных ремонтах, проводимых в рабочее время, час; Ттехн – время простоев оборудования по технологическим причинам (загрузка, выгрузка, чистка, промывка, продувка и т.д.), час.

«Располагаемый» фонд времени работы в расчетном периоде принимается исходя из назначения расчета мощности (проектирование, планирование, анализ производства) и представляет собой календарный, номинальный (режимный), эффективный (плановый) или действительный фонд времени работы в расчетном периоде группы оборудования, подразделения или предприятия.

Для каждой единицы оборудования календарный фонд времени (Фк) определяется, как Фк = 365 · 24=8760 станкочасов.Для совокупности станков фонд времени (календарный, режимный) равен произведению фонда времени одного станка на число станков.

На каждом предприятии действует определенный режим работы (число рабочих и выходных дней, число смен и их продолжительность). Поэтому не весь календарный фонд может быть использован для целей производства. Если из календарного фонда времени исключить часть рабочего времени между сменами, время нерабочих (выходных и праздничных с учетом сокращенного рабочего дня в предпраздничные дни) дней, то получится режимный фонд времени (табл. 7.15)

Эффективный (плановый) годовой фонд рабочего времени для цехов и производств, действующих непрерывно, рассчитывают, исходя из календарного числа суток в году за вычетом времени на ремонт и технологические остановки агрегатов.

Для цехов и производств, действующих прерывно, эффективный (плановый) годовой фонд рабочего времени определяют на основе номинального фонда рабочего времени в году за вычетом выходных и праздничных дней. Из полученного фонда времени исключают время на ремонт, который производится в рабочее время.

Плановый фонд времени при непрерывном процессе производства равен режимному, если ремонты выполняются в выходные и праздничные дни. Кроме того, в условиях непрерывного производственного процесса максимально возможный фонд времени работы оборудования равен календарному фонду времени.

При работе производства в периодическом режиме (с остановками на праздничные и выходные дни) эффективный фонд рассчитывается на основе режимного фонда времени.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Полная мощность рассчитывается исходя из того количества смен, которое соответствует круглосуточному режиму работы (обычно трехсменный), режимная мощность – исходя из принятого режима работы оборудования, участка, цеха с соблюдением 41-часовой рабочей недели (обычно двухсменный, а по уникальному и лимитирующему оборудованию – трехсменный).

Для предприятий с сезонным производством фонд времени работы оборудования определяется по техническому проекту или утвержденному режиму работы с учетом максимально возможного числа смен его работы в течение сезона поступления или добычи сырья. Для таких предприятий время на капитальный ремонт в расчет не принимается.

До этого момента мы использовали одно рабочее определение производственной мощности. Однако, оно требует уточнения с помощью дополнительных определений. Различают проектную, эффективную и реальную мощность (табл. 7.16.)

Проектная мощность – это максимум мощности, который достижим только в идеальных условиях, она определяется в процессе проектирования производства и отражает его возможности для принятых в проекте условий функционирования предприятия.

Эффективная мощность обычно бывает ниже проектной (и никогда не может ее превышать) из-за изменений в структуре выпуска, планового ремонта оборудования, регламентируемых и нерегламентированных перерывов (обеденные перерывы, перекуры и т.п.) и других подобных факторов. Реальные мощности не могут быть больше эффективных, и часто бывают даже меньше из-за поломок оборудования, отсутствия рабочих на местах и иных проблем, неподконтрольных производственному менеджеру.

Таблица 7.16.

Виды производственной мощности.

Вид мощности	Характеристика
Проектная мощность	Максимальный объем выпуска, которого можно добиться
Эффективная мощность	Максимально возможный объем выпуска с учетом видов продукции, рабочих графиков, эксплуатации оборудования, факторов качества и т.д.
Реальный выпуск	Действительный объем выпуска, он не может превышать эффективную мощность и даже часто бывает гораздо ниже эффективной мощности из-за поломок оборудования, процента брака, нехватки материалов и подобных факторов

Эффективная мощность приобретает свои конкретные значения в зависимости от развития и текущего состояния производства. Так, на период пуска производства оперируют понятием пусковая мощность. Фактически сложившиеся значения мощности при текущих колебаниях спроса на продукцию определяют ее как фактическую. В расчетах производства объемов продукции используют плановую мощность.

Различные единицы мощности полезны при определении двух показателей эффективности производственной системы: эффективность (производительность, продуктивность) и нагрузка.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Эффективность – это отношение реального объема выпуска к эффективной мощности в процентах. Эффективность мощности является процентным соотношением, поэтому числитель и знаменатель должны быть выражены в одних и тех же единицах и относится к одному и тому же периоду времени (машинное время / в день, баррелей нефти / в день, продукции в рублях / в месяц).

Нагрузка – это отношение реального объема выпуска к проектной мощности в процентах:

Эффективность = Реальный выпуск / Эффективная мощность;

Нагрузка = Реальный выпуск / Проектная мощность.

Отношение реального выпуска к проектной мощности отражает, насколько близко предприятие функционирует к изначально запланированной мощности.

Менеджеры обычно делают акцент исключительно на эффективности, но часто это приводит к нежелательным последствиям. Это происходит при малом значении эффективной мощности по сравнению с проектной. В таких случаях высокая эффективность будет показывать эффективное использование ресурсов, хотя на самом деле это не так.

Предположим, что необходимо рассчитать эффективность и нагрузку завода по производству автоприцепов, используя следующие данные:

Проектная мощность – 50 автоприцепов в день;

Эффективная мощность – 40 автоприцепов в день;

Реальный выпуск – 36 автоприцепов в день.

Тогда:

$$\text{Эффективность} = (36 / 40) \cdot 100\% = 90\%,$$

$$\text{Нагрузка} = (36 / 50) \cdot 100\% = 72\%.$$

Таким образом, по сравнению с эффективной мощностью в 40 автоприцепов, 36 прицепов выглядят неплохо, но по сравнению с проектной мощностью в 50 автоприцепов, их количество в 36 штук впечатляет гораздо меньше, хотя в большей степени отражает реальную ситуацию.

Большинство предприятий в действительности оперируют мощностьюв меньшем размере, чем эффективная мощность, так как предпочитают иметь ее определенный резерв. Такая мощность называется *нормативной (или доступной производственной мощностью)*, она используется в плановых расчетах.

Для определения нормативной мощности применяется *коэффициент использования мощности*, представляющий отношение действительного выхода системы к ожидаемой мощности в процентах.

В данном случае «коэффициент использования» отражает фактическое время использования оборудования, а «эффективность» подразумевает использование производственных возможностей оборудования. Эффективность обычно определяется по сравнению с неким стандартным выходным результатом или нормативом.

Нормативная (доступная) мощность определяется как произведение проектируемой мощности, эффективности и коэффициента использования мощности:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Нормативная (доступная) мощность =

= Проектируемая мощность х Эффективность х Коэффициент использования мощности

Например, доступная производственная мощность рабочего центра, выраженная в нормативных часах в течение пятидневной рабочей недели, вычисляется следующим образом:

2 станка х 5 дней х 2 смены х 10 часов/смена х 85% (коэффициент использования мощности) х 95% (эффективность) = 161,5 нормо-часов.

Нормативная (доступная) мощность не может быть выше проектируемой, т.к. эффективность и коэффициент использования мощности не могут превышать единицу.

В течение каждого календарного периодапроизводственная мощность может изменяться. Чем больше такой календарный период, тем вероятность таких изменений выше. Основными причинами изменений являются:

- Установка новых единиц оборудования взамен устаревших или аварийных;
- Износ оборудования;
- Ввод в действие новых мощностей;
- Изменение производительности оборудования в связи с интенсификацией его работы или в связи с изменением качества сырья, срока действия катализатора, адсорбентов, очистителей, изменения антикоррозионной защиты и т.п.;
- Модернизация оборудования (замена узлов, блоков, захватов, транспортных элементов и т.п.);
- Изменения в структуре исходных материалов, состава сырья и полуфабрикатов, приемах отбора фракций и контрольных образцов, способах теплового обмена, дозирования, калибровки и др.;
- Продолжительность работы оборудования в течение календарного периода с учетом остановок на ремонт, профилактику, технологические перерывы;
- Новая специализация производства;
- Изменение режима работы оборудования (с циклического на непрерывный);
- Организация ремонтов и текущего эксплуатационного обслуживания.

Сокращение мощности происходит из-за:

- Износа оборудования;
- Уменьшения часов работы оборудования, изменения номенклатуры или увеличения трудоемкости продукции;
- Окончания срока лизинга / аренды оборудования

Существенное значение имеет прирост производственной мощности, который достигается путем технического перевооружения и совершенствования организации производственного процесса. Производственную мощность на начало периода, как правило, года, называют входной, а на конец периода (года) – выходной производственной мощностью.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Так как часть оборудования может в течение эксплуатационного периода выводиться из рабочего режима, например, для капитального ремонта или демонтажа, или наоборот, вводиться, то ее соответственно учитывают в расчетах в качестве понятий «вводимая», «выводимая» или «средняя» за период (среднегодовая, например) производственная мощность.

Так как эффективная мощность определяет реальный объем выпуска, то по-настоящему действенным способом увеличения полезной нагрузки является увеличение эффективной мощности. Следовательно, повышение нагрузки определяется возможностью увеличить эффективную мощность, а для этого необходимо знание факторов, ограничивающих эффективную мощность (табл. 7.17) :

Таблица 7.17

Факторы, определяющие эффективную мощность[104]

Наименование	Фактор
Производственное предприятие	Проект Размещение предприятия Размещение оборудования Окружающая среда
Изделие/услуги	Проект Ассортимент
Производственный процесс	Количественные показатели Качественные показатели
Человеческий фактор	Содержание трудового процесса Проект трудового процесса Опыт и подготовленность Мотивация Система компенсаций Уровень образования Отсутствие персонала на местах и текучесть кадров
Производственный фактор	Рабочие графики Управление материалами Гарантии качества Эксплуатация оборудования Поломки оборудования
Внешний фактор	Стандарты продукции Меры безопасности Профсоюзы Нормы контроля за загрязнением окружающей среды

Как делают вывод авторы-составители таблицы, основным фактором, ограничивающим эффективную мощность, является некомпетентное планирование.

7.9. Расчеты производственной мощности

Расчеты производственной мощности проводятся для обоснования производственной программы, поэтому в них учитываются те факторы, которые оказывают влияние на выполнение производственной программы. Наибольшее влияние на величину производственной мощности

[104] Производственный менеджмент. Управление предприятием: Учеб.пособие / С.А. Пелих, А.И. Гоев, М.И. Плотницкий и др.; Под ред. Проф. С.А. Пелиха. – Мн.: БГЭУ, 2003.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

оказывают технические и организационные факторы (табл. 7.18).

Расчеты по производственной мощности и производственной программе обычно не совпадают, так как производственная мощность рассчитывается исходя из оптимального сочетания элементов производства и наиболее эффективного их использования.

Как только мы получаем надежный прогноз развития спроса, необходимо убедиться в том, что мы можем произвести товары в количестве, отвечающем данному спросу. Это и есть планирование загрузки производственных мощностей, или общее планирование, что в упрощенном виде означает выражение спроса на продукт через показатели машинного времени и рабочих часов, требующихся для удовлетворения этого уровня спроса, и сравнение результатов с тем количеством часов работы, которое возможно при заданном уровне загрузки производственных мощностей.

Однако, фактическая способность оборудования производить зависит не только от его мощности, но и от таких факторов, как надежность, коэффициента полезного действия, числа прогулов рабочего-станочника и т.п.Исключительное значениеимеетпроизводительность оборудования, поскольку высокая производительность означает возможность соответствия данному уровню спроса при меньших затратах ресурсов.

Когда анализ соотношения спроса и производственных мощностей выполнен, можно создавать интегрированные планы продаж и производства, как показано на рис. 7.7 .



Рисунок 7.7. Интеграция планов продаж и загрузки мощностей

Общее планирование (т.е. определение количества изготавливаемых машин, тракторов или литров молока, кефира, сметаны) означает составление плана производства всего предприятия, что определяется бизнес-планом. На общем плане основано планирование загрузки производственных мощностей, на чем в свою очередь строится основной график производства, в котором общие показатели объема производства разбиваются применительно к выпуску отдельных видов продуктов. *Основной график производства* служит базой для осуществления планирования потребностей в материалах и запасах.

Если существует несоответствие между загрузкой производственных мощностей и спросом, за счет планирования можно:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- Изменить спрос (с помощью ценообразования, продвижения товаров, управления запасами);
- Изменить объемы предложения (путем сверхурочных и срочных работ, использования запасов, заключения субконтрактов).

Контроль уровня товарно-материальных запасов может играть главную роль в планировании загрузки производственных мощностей – резервные (буферные) запасы позволят предотвратить перерывы в выпуске продукции в случае отказа агрегатов и оборудования. Их также можно использовать как компенсирующий механизм, не допускающий остановки всего производства, если возникли неполадки в какой-то части производственной системы, и просто как средство, нейтрализующее колебания спроса и позволяющее поддерживать производство на постоянном уровне.

При принятии решения о загрузке производственных мощностей мы определяем тот уровень производства, который может быть достигнут в реальности, т.е. составляем общий план производства и устанавливаем задания на месяц и квартал.

Такое планирование загрузки производственных мощностей лучше всего проводить через расчеты загрузки единицы оборудования, которая зачастую может выражаться в физических единицах, таких как количество выпускаемых утюгов. Когда на одном и том же оборудовании производится некий ассортимент продуктов, можно определить «типовой набор» - 1000 единиц продукции, в состав которых входят отдельные виды продуктов в той количественной пропорции, которая запланирована на данный период. По мере детализации в качестве единицы планирования можно использовать нормо-часы.

Определение конкретных значений производственной мощности осуществляется по каждой производственной единице (рабочий центр, участок, цех, предприятие, отрасль). В расчет принимается все установленное оборудование, кроме резервного.

Основной график производства устанавливает количество изделий каждого вида из общего ассортимента, которые надо выпустить в течение планового периода (как правило, в течение года).

Зная количество комплектующих для каждого вида продукта, которое называется *удельной нормой расхода материалов*, а также время выполнения заказа для каждого комплектующего или изделия, можно рассчитать в обратном порядке промежуточные периоды, когда понадобятся те или иные материалы и компоненты. Затем необходимо принять решения о закупке или изготовлении комплектующих собственными силами и о размерах запасов. Этот процесс называется *планированием потребности в материалах*. Комбинация основного графика производства и плана потребности в материалах служит базой для разработки графиков закупок и производства.

Планирование производственной программы и производственной мощности призвано обеспечить эффективное использование всех ресурсов. В процессе большинства операций будут использоваться агрегаты и оборудование, и применяться труд рабочих. Там, где задействованы сложные и дорогостоящие агрегаты, необходимо, чтобы они использовались в максимальной степени. Если задействованы простые агрегаты и оборудование, может оказаться важным больше использовать труд рабочих.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Планирование производства должно ставить своей целью минимизацию, как продолжительности выполнения операций, так и время между операциями. Для достижения высокого коэффициента использования оборудования нужно, чтобы оно не простаивало в ожидании поступления материалов и деталей. Для этого необходима разумная политика в отношении объема запасов и эффективные методы контроля над расходованием материалов, а также рациональные методы погрузочно-разгрузочных работ. Однако, наличие запасов сопряжено с затратами, что снижает показатели эффективности.

Проиллюстрируем вышесказанное на примере формирования производственной программы предприятия и планирования производственной мощности (рис. 8).

Допустим, в результате проведения маркетинговых исследований выявлена продуктовая ниша, позволяющая с допустимой степенью риска ориентировать предприятие в перспективе на производство товара *Т1* с возможной годовой программой *П1*.Необходимо рассчитать несводимые производственные мощности *М1* для производства товара *Т1* с заданной программой *П1* и обосновать возможность наличия таких мощностей.

Обычно рассматриваются три варианта.

Первый. Если мощности для производства товара *Т1* равны мощностям предприятия *Мо,* т.е. *М1 = Мо*. В этом случае вся производственная программа предприятия состоит из одной номенклатурной позиции.

Второй. Если *М1> Мо*. В этом случае мощностей предприятия не хватает для производства товара *Т1* в нужном количестве. Поэтому должны быть рассмотрены различные варианты поиска необходимых мощностей (например, за счет расширения мощностей завода или проведения широкой кооперации).

Третий. Если *М1< Мо*. В этом случае у предприятия имеется резерв мощностей и есть возможность рассмотреть целесообразность выпуска товара *Т2* с программой *П2* и мощностями *М2.*

При любой варианте соотношения мощностей требуется решать вопрос о приоритетности той или иной номенклатурной позиции.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

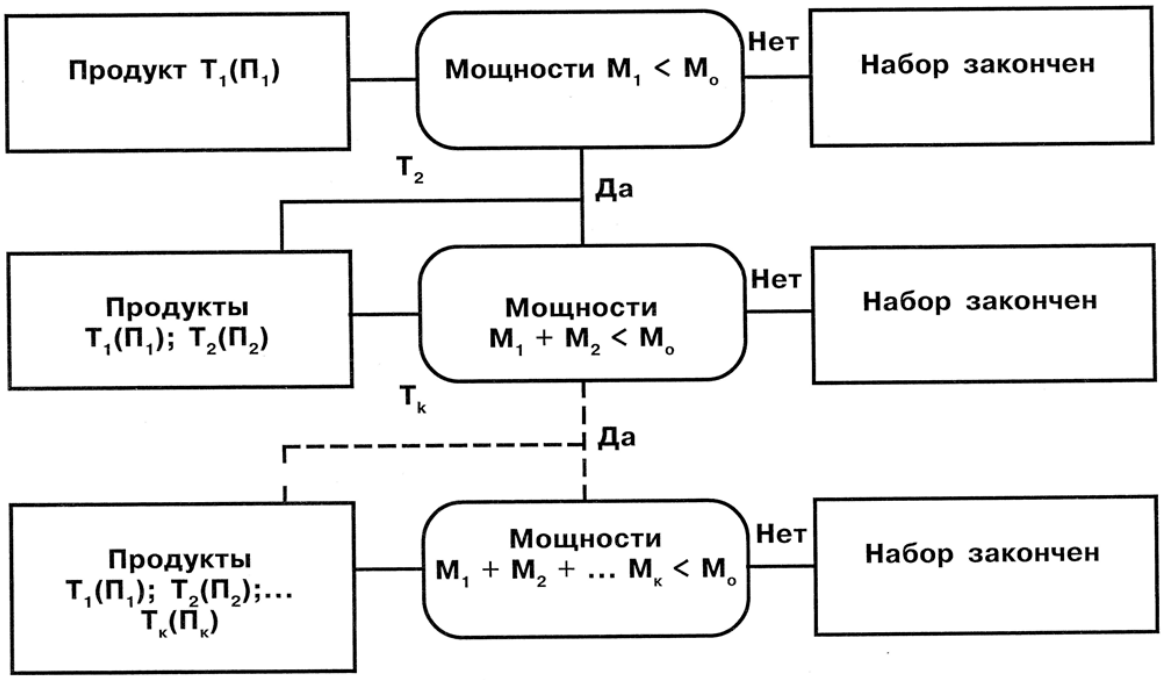

Рисунок 7. 8 . Алгоритм формирования номенклатурного состава производственной программы и расчета производственной мощности.

В расчетных формулах по определению производственных мощностей учитывается специфика отрасли, тип производства, особенности продукции.

Существуют два подхода к понятию производственной мощности. Согласно первому, учету подлежат все виды производственных ресурсов, участвующих в выпуске продукции, согласно второму – только производственное оборудование и площади. На практике более распространен второй, упрощенный подход.

Производственная мощность предприятия (цеха, участка) – это максимально возможный выпуск продукции за определенный период в определенных количественных соотношениях и номенклатуре при наиболее эффективном использовании определенного набора производственных ресурсов (производственного оборудования и площадей).

Практические расчеты производственной мощности выполняются при проектировании предприятий и их подразделений, планировании производства и анализе производственно-хозяйственной деятельности - для обоснования пропускной способности, производственной программы и выявления резервов более полного использования действующих основных производственных фондов. На основе этого анализа разрабатываются мероприятия по «расшивке» узких мест с целью достижения наилучшей сбалансированности производственных мощностей производственных структур предприятия.

Расчеты производственных мощностей выполняется на основе информации о состоянии установленного оборудования. При расчете необходимо руководствоваться следующими правилами:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- Учитывать все наличное оборудование участка (цеха, предприятия), за исключением резервного;
- Учитывать эффективный максимально возможный фонд времени работы оборудования при заданном режиме сменности;
- Применять передовые технические нормы производительности оборудования, трудоемкости продукции, норм выхода продукции из сырья;
- Ориентироваться на наиболее совершенные способы организации производства и сопоставимые измерители работы оборудования и баланса мощностей;
- При расчете производственных мощностей на планируемый период необходимо исходить из возможности обеспечения их полной загрузки. Вместе с тем, должныбыть предусмотрены необходимые резервы мощностей, что важно в условиях рынка для быстрого реагирования на изменения товарного спроса;
- При расчете величины мощности не принимать во внимание простои оборудования, которые могут быть вызваны недостатком рабочей силы, сырья, топлива, электроэнергии или организационными неполадками, а также потери времени, связанные с ликвидацией брака продукции.

За основу расчета производственной мощности принимают проектные или технические (паспортные) нормы производительности оборудования и технически обоснованные нормы времени (выработки).когда установленные нормы работниками превзойдены, то расчет мощности производится по передовым достигнутым нормам, учитывающим устойчивые достижения.

Длительность остановок на плановый ремонт (текущий, средний и капитальный) рассчитывают по передовым нормам затрат времени на ремонт, достигнутый лучшими бригадами (с учетом увеличения межремонтных периодов из-за повышения качества ремонта и улучшения эксплуатации оборудования). Длительность ремонтов не должна превышать предусмотренные и утвержденные для данного оборудования нормы времени.

Время, необходимое для капитального ремонта оборудования с межремонтным циклом более одного года, учитывают при расчете мощности только того года, когда этот ремонт производится.

В производствах, где неизбежны остановки оборудования (для чистки, переключения с одного продукта на другой, перегрузки катализатора, штампа или пуансона и т.п.), которые во времени невозможно совместить с простоями на ремонт, длительность этих остановок должна учитываться в расчете экстенсивной нагрузки оборудования. Затраты времени на технологические остановки устанавливаются в соответствии с нормами в технологических регламентах или правилах эксплуатации.

При расчете производственной мощности предприятия на начало планового года должно учитываться все установленное оборудование независимо от его состояния (действует или бездействует из-за неисправности, находится в ремонте или на консервации, простаивает вследствие отсутствия сырья, материалов, энергии, а также монтируемое, если ввод в эксплуатацию предусмотрен в плане и т.п.). Резервное оборудование, предназначенное для замены ремонтируемого, при расчете мощности не

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

учитывается.

При вводе новых мощностей по планам капитального строительства и их освоения предусматривается, что их эксплуатация начинается в следующем квартале после ввода в эксплуатацию (подписания акта ввода).

Исходными данными для расчетов производственной мощности служат сведения о режиме работы предприятия и его подразделений, количестве оборудования и производственных площадях, номенклатуре и характере продукции, применяемых технологических процессах и средствах технологического оснащения, нормах производительности оборудования и трудоемкости продукции.

Расчет производственной мощности ведется по всему установленному оборудованию (действующему и бездействующему). При этом используется (в том числе исходя из назначения расчета) один из двух альтернативных подходов к определению мощности:

1. Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих цехов, цеха – по мощности ведущих участков, участка – по мощности ведущего оборудования. В качестве *ведущих* принимаются такие цехи, участки и группы оборудования, которые имеют наибольший удельный вес в общем выпуске продукции по трудоемкости, в натуральном или стоимостном выражении, на которых производятся технологические операции, определяющие специализацию и масштаб производства.

2. Производственная мощность предприятия определяется по мощности лимитирующих цехов, цеха – по мощности лимитирующих участков, участка – по мощности лимитирующего оборудования. Под *лимитирующими* понимаются такие цехи, участки и группы оборудования, которые ограничивают пропускную способность технологической цепи (цепи поставок) предприятия. Лимитирующие подразделения или оборудование является «слабым звеном» в цепи, «узким местом» («бутылочным горлышком» и т.д.) в производстве.

Формулы для расчета производственной мощности *(М)* при различных обстоятельствах представлены в табл. 7.19.

Таблица 7.19

Сводная таблица расчета производственной мощности

Вид мощности	Расчетная формула
Общая формула расчета производственной мощности	**М = Q · (Фк – Фо) · b,** Q – – количество однотипных аппаратов, машин, агрегатов, установленных в отделении (участке, цехе); Фк – календарное время, час; Фо – регламентируемые остановки одного аппарата (машины), час; (Фк – Фо) – эффективный фонд времени работы одного аппарата (машины), час; b – часоваянорма производительности единицы оборудования по паспорту завода-изготовителя, выраженная в конечном продукте (т/час, м³/час, м²/час и др.).
Производственная мощностьпо ведущей группе взаимозаменяемого оборудования	**М = (Фэф· Q) / t,** Фэф – эффективный фонд времени работы единицы оборудования в плановом периоде; Q – число единиц взаимозаменяемого оборудования в группе;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Вид мощности	Расчетная формула
	t – трудоемкость изготовления единицы продукции по группе оборудования.
Производственная мощность (М) по площади участка при выпуске продукции одного вида	**М = (Фном · S) /(So · t) ,** Фном – номинальный фонд времени работы участка; S – производственная площадь участка; So – потребная площадь для изготовления/ сборки единицы продукции с учетом проходов между рабочими местами; t – время занятости площади участка одной единицей продукции.
Производственная мощность группы оборудования, подразделения или предприятия в расчетном периоде (например, за год)	**М = Фрас / t, ед. / год,** Фрас – располагаемый фонд времени работы в расчетном периоде, ч / год; t –трудоемкость единицы продукции, ч / единицу
Мощность в периодических производствах и в непрерывных производствах с периодически работающим оборудованием	**М = (Фэфф/Тц) · Зс · Вгп · α,** Фэфф – эффективный фонд времени работы единицы оборудования, час; Тц – время производственного цикла работы оборудования, час; Зс – объем загрузки сырья на один цикл; Вгп – выход готовой продукции
Производственная мощность аппаратов непрерывного действия	**М = (Фк – Фо) · α · Л · Ині· Вп,** **или** **М = [(Фк – Фо) · α · Л · Ині] / Рк,** Фк – календарный фонд работы оборудования, час; Фо – регламентируемые остановки одного аппарата (машины), час; (Фк – Фо) – эффективный фонд времени работы единицы оборудования; Л – полезный объем или площадь аппарата; Ині – нормативное количество сырья на единицу объема или площади і-го аппарата в час; Вп – коэффициент выхода готовой продукции из сырья; Рк – расходный коэффициент.
Среднегодовая производственная мощность предприятия при равномерном наращивании	**Мсг = (Мвх + Мвых) / 2,** Мвх– входнаямощность Мвых - выходная мощность.
Среднегодовая мощность с учетом ввода нового оборудования и вывода устаревшеговводимых и выбывающих в течение года:	**Мср = Мнг + Мвв·(Тл/12) – Мвыв·(Твыв/12) – Мо·(То/12),** Мнг – мощность на начало года; Мвв – вводимые новые мощности; Тл – число месяцев работы вводимых мощностей; Мвыв – мощности выводимые в течение года; Твыв – число месяцев, когда выводимые мощности не будут работать; Мо – увеличение мощности за счет оргтехмероприятий; То – число месяцев работы оборудования после внедрения оргтехмероприятия; 12 – число месяцев в году.

Поскольку величина производственной мощности *M* зависит от располагаемого фонда времени работы *F* и трудоемкости единицы продукции *t*, то повышение производственной мощности возможно в двух основных направлениях, как показано в табл. 7.20 - это увеличение располагаемого фонда времени работы и сокращение трудоемкости единицы продукции.

Загрузка оборудования по группам взаимозаменяемости рассчитывается для выявления фактов недогрузки и перегрузки оборудования с целью последующего выравнивания.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Загрузка оборудования определяется как отношение реального выпуска к проектной мощности.

Пропускная способность оборудования и коэффициента его загрузки для агрегатов с технологической специализацией рассчитывается по показателям производственной мощности. Расчет производят в следующей последовательности.

1. Работы наиболее рационально размещаются по группам взаимозаменяемого оборудования.
2. Определяют перспективные нормы затрат времени на единицу каждого вида изделия по группам оборудования и по рабочим местам.
3. Рассчитывают пропускную способность оборудования *(Р)* по формуле:

   $P = Ф_Д \cdot C,$

   где $Ф_Д$ – фонд времени работы одного станка;

   C – число станков в группе.
4. Определяют загрузку оборудования с учетом производственной программы. Загрузка оборудования рассчитывается двумя способами:

   - как произведение нормы времени на изготовление одной детали с учетом выполнения норм выработки на годовую производственную программу;

   - как загрузка в станкочасах по всей номенклатуре.
5. Сопоставляя загрузку *(З)* оборудования с пропускной способностью, получают избыток или дефицит станкочасов по группам оборудования и определяют коэффициент загрузки.

   Если $P - З > 0,$ то производственную программу можно увеличивать, так как производственные мощности не загружены полностью (недогружены).

   Если $P - З < 0,$ то это означает, что часть производственной мощности на данной группе оборудования выполнить невозможно.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 7.20

Способы повышения производственной мощности предприятия

Направления повышения производственной мощности:	
Увеличение фонда времени работы	*Сокращение трудоемкости продукции*
Увеличение количества единиц установленного оборудования	Совершенствование технологии изготовления продукции
Увеличение сменности работы оборудования	Повышение серийности производства
Улучшение организации ремонта оборудования	Расширение унификации, нормализации, стандартизации продукции и ее компонентов
Сокращение производственных циклов	Обновление и модернизация оборудования
Улучшение использования производственных площадей и пространства	Повышение уровня технологической оснащенности производства
Рациональное планирование работ, устранение "узких мест" в производстве	Постоянное обновление и пересмотр норм времени
Углубление специализации, развитие кооперирования подразделений и предприятий	Рациональная организация труда на рабочих местах

Уровень использования производственной мощности измеряется следующими показателями:

Основной из них – *коэффициент фактического (планового) использования производственной мощности Ки.м.* Он определяется отношением фактически (по плану) произведенной продукции за определенный период времени к среднегодовой производственной мощности за тот же период и рассчитывается по формуле:

$$Ки.м. = Вф/Мсг,$$

где *Вф* - количество фактически выработанной продукции предприятием в течение года в натуральных и стоимостных единицах;

Мсг– среднегодовая производственная мощность в тех же единицах измерения.

Коэффициенты использования производственной мощности определяются по всем позициям и номенклатуре продукции, принятой в расчетах производственной мощности. Для расчета коэффициента использования мощности необходимо иметь данные о планируемом и фактическом выпуске продукции, планируемой и фактической средней годовой мощности.

Фактическая мощность может отклоняться от планового значения по различным причинам (неполное использование оборудования из-за простоев и т.п., несоблюдение сроков освоения вновь вводимых мощностей и др.)

По результатам расчета коэффициента использования мощности намечаются организационно-технические мероприятия по устранению "узких" мест и улучшению использования производственной мощности. Под "узким" местом понимается звено цепи поставок предприятия - производственное подразделение (цех, участок, группа оборудования), производственная мощность которых меньше, чем

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

любого другого подразделения.

Разность между единицей и *Ки.м.* называется коэффициентом резерва (недоиспользования) производственной мощности:

$$R = 1 - Ки.м.$$

Сравнение требуемого для выполнения плана числа единиц в группе оборудования *Q* с фактически установленным *Qф* определяет его избыток или недостаток.

Коэффициент загрузки группы оборудования рассчитывается по формуле:

$$Кз = Q / Qф.$$

Следующий показатель *коэффициент загрузки оборудования* – отношение фактически используемого фонда времени (в станкочасах) всего оборудования или его групп к располагаемому фонду времени по тому же кругу оборудования за тот же период. Этот показатель также показывает излишнее или недостающее оборудование

*Коэффициент загрузки К*з :

$$Кз = Qпотр/Q qуст ,$$

где *Q*потр – потребное число единиц оборудования на программу;

Q*q*уст – установленное число единиц оборудования.

Важным показателем является также *коэффициент сменности оборудования*. Он определяется как отношение машиночасов, отработанных в целом за сутки. К числу часов, отработанных в наибольшей смене.

Необходимо отметить, что в практике статистики коэффициент сменности оборудования определяют различным образом. Так, при вычислении коэффициента сменности работавшего оборудования за один день все работавшее оборудование распределяется по сменам и находится средняя арифметическая взвешенная.

*Коэффициент сменности k*см :

$$Kсм = Kз \cdot kсм ,$$

где *k*см – количество смен работы оборудования.

В эффективной мощности основными являются расчеты количества и состава необходимого оборудования с учетом их загрузки. Дифференцировано для каждой стадии производства (заготовительная, обрабатывающая, сборочная) и структурных подразделений в них рассчитывается количество оборудования. Для расчета необходимо знать годовую программу выпуска, трудоемкость каждой операции технологического процесса, производительность и полезный фонд времени работы оборудования.

При определении числа единиц фактически имеющегося оборудования в группе должно учитываться его выбытие из-за физического и морального износа, а также установка новых единиц оборудования.

*Расчетное количество единиц оборудования Q*р *по плану*:

$$Qр = Tпл / Fэф ,$$

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

где *Тпл* – требуемое число нормо-часов по группе оборудования на весь выпуск товарной продукции и на изменение остатков незавершенного производства;

Фэф – эффективный фонд времени работы единицы оборудования.

*Требуемое для выполнения плана количество единиц оборудования Q*получается округлением расчетного *Q*р до ближайшего большего целого.

Потребное количество единиц оборудования по группе определяется путем сопоставления суммарного числа нормо-часов по плану с эффективным фондом времени работы одной единицы оборудования:

$$n = [\sum(Ni \cdot ti)] / (mi \cdot Fпол),$$

где *ni* - расчетное количество оборудования *i*-й модели, шт;

Ni– годовая программа выпуска *i*-го изделия, шт;

mi – количество одновременно работающих при выполнении *i*-й оперпации станков, шт;

Fпол – годовой эффективный фонд работы одного станка.

Поскольку одним из принципов рациональной организации производства является *принцип пропорциональности* всех фаз основного производственного процесса, поэтому производственные мощности, реализующие каждую из фаз, должны быть пропорциональными между собой [17]. Это значит, что производственная мощность, реализующая заготовительную фазу, должна соответствовать и быть не меньше мощности обрабатывающей фазы. В свою очередь мощность обрабатывающей фазы должна соответствовать мощности сборочной фазы и т.д. Следовательно, производственные мощности всех фаз производства должны быть взаимоувязаны.

Для оценки соответствия пропускной способности ведущих цехов и остальных звеньев предприятия рассчитывают *коэффициент сопряженности мощностей*:

$$Ксоп = M1 / (M2 \cdot Ру),$$

где *M1, M2* – мощности цехов (участков, групп оборудования), между которыми определяется коэффициент сопряженности;

Ру– удельный расход продукции первого цеха для производства продукции второго цеха.

Если $Ксоп < 1$, то в производственной системе имеются узкие места.

Если производственная мощность той или иной фазы, наоборот, превышает необходимую потребность, то она может в порядке кооперации производить дополнительно соответствующую продукцию.

Непрерывность – другой принцип рациональной организации процессов, определяемый отношением рабочего времени к общей продолжительности процесса.

Коэффициент непрерывности *(Кнепр)* рассчитывается по формуле:

$$Кнепр = Траб / Тц,$$

где *Траб* – продолжительность рабочего времени;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Тц – общая продолжительность процесса.

Параллельность – принцип рациональной организации процессов, характеризующий степень совмещения операций во времени:

$$К\ пар = Тц.пар / Тц.посл,$$

где *Тц.пар*– общая продолжительность процесса при его параллельной организации;

Тц.посл– общая продолжительность процесса при последовательной организации

Ритмичность – принцип рациональной организации процессов, характеризующий выпуск продукции в каждом отрезке времени в точном соответствии с установленными на этот отрезок плановыми заданиями.

При расчете загрузки оборудования учитываются также внутренние производственные потребности предприятия (для ремонтных нужд и т.д.), обычно процентом от потребности на выпуск товарной продукции.

Существенным направлением повышения эффективности использования производственных мощностей является совершенствование структуры основных производственных фондов. Поскольку увеличение выпуска продукции достигается только в ведущих цехах, то важно повышать их долю в общей стоимости основных фондов.

Важными путями повышения эффективности использования производственной мощности является уменьшение количества излишнего оборудования и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования.

Резервами лучшего использования производственной мощности предприятия являются:

- Количественное использование оборудования (использования парка оборудования);
- Использование оборудования по времени (экстенсивное использование оборудования);
- Использование оборудования по мощности (интенсивное использование оборудования).

К *резервам количественного использования* оборудования относится бездействующее и неиспользуемое в производственном процессе оборудование. Резервы этого вида измеряются единицами неиспользуемого оборудования.

К резервам экстенсивного использования оборудования относится оборудование частично действующее, простаивающее сверх положенных норм в ремонте и по различным организационно-техническим причинам. Резервы этого вида измеряются в станко-часах.

При расчете производственной мощности и планового уровня ее использования принимаются во внимание только планируемые перерывы в работе оборудования (время на ремонт, переналадку, перерывы, вытекающие из режима работы предприятия, выходные и праздничные дни, перерывы между сменами). Не планируемые простои оборудования (простои по организационно-техническим причинам) при определении производственной мощности не учитываются. При реализации резервов экстенсивного использования оборудования мощность возрастает не только за счет ликвидации потерь рабочего времени, но и за счет возможного сокращения планируемых перерывов.

Реализация резервов экстенсивного использования оборудования имеет естественный предел:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

больше 365 дней в году и 24 часов в сутки оборудование работать не будет.

Коэффициент экстенсивного использования Кэкст - характеризует отношение планируемого (или фактического) времени работы оборудования к календарному времени планируемого (или отчетного) периода.:

$$Кэкст = Fисп / Fтехн ,$$

где *F*исп – фонд времени работы оборудования (плановый или фактический) с учетом планируемых потерь;

*F*техн – календарный (или режимный) фонд времени работы оборудования.

Резервы интенсивного использования заключаются в увеличении выпуска продукции, т.е. съеме продукции с единицы оборудования в единицу времени его работы. Такие резервы имеются у оборудования, которое работает с неполным использованием своих технических возможностей (заниженные режимы работы, использование не по прямому технологическому назначению: на дополнительные операции в связи с отступлением от запланированной технологии, на исправление брака и т.п.).значительными резервами интенсивного использования оборудования являются сокращение затрат вспомогательного времени и увеличение доли машинного времени, применение прогрессивной технологии. К мероприятиям, обеспечивающим интенсивное использование оборудования, относятся:

- Применение скоростных методов обработки (повышение скорости резания, увеличение подачи, глубины резания и др.);
- Внедрение многошпиндельной обработки, инструмента, многорезцовых державок;
- Модернизация оборудования;
- Комплексная механизация и автоматизация производства;
- Применение прогрессивной технологии, сокращающей механическую обработку;
- Сокращение вспомогательного времени за счет автоматизации закрепления деталей.

Коэффициент интенсивного использования Кинт - характеризует степень использования оборудования в единицу времени (час, аппаратооборот). Другими словами, это отношение планируемой (или фактической) производительности за час (или цикл) к производительности по техническому паспорту данного вида оборудования или к прогрессивной норме производительности машины, аппарата, агрегата, установки:

$$Кинт = \sum tтехн / \sum tпл ,$$

где $\sum tтехн$ – минимально возможная трудоемкость операций, закрепленных за данной группой оборудования;

$\sum tпл$ – средняя нормативная трудоемкость операций, закрепленных за данной группой оборудования.

Интегральный коэффициент использования оборудования Ки:

$$Ки = Кэкст \cdot Кинт .$$

Большое практическое значение имеет оптимизация производственной мощности. Под оптимизацией

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

понимается мощность, при которой номенклатура, ассортимент, объем выпускаемой продукции обеспечивает максимальную загрузку оборудования.

Ограничениями оптимизации производственной мощности являются:

- Суммарное время изготовления всех изделий на *I-й* группе оборудования;
- Искомая производственная мощность выпуска изделий *I-го* вида не должна меньше запланированного.

Задачи оптимизации производственной мощности решаются с помощью методов линейного запланированного на ЭВМ.

7.10. Планирование и экономическое обоснование увеличения производственной мощности

По ряду причин решения по производственным мощностям являются самыми фундаментальными из всех проектных решений, которые должен принимать менеджер:

- Важность подобных решений определяется их потенциальным воздействием на способность организации удовлетворять будущий спрос на товары и услуги; по своей природе мощности ограничивают возможный объем выпуска.
- Значение мощности определяется отношениями между мощностями и производственными расходами. В идеальном случае правильный баланс спроса и производственных мощностей сводит к минимуму производственные расходы. На практике этого не всегда удается достичь из-за отличия реального спроса от ожидаемого либо его колебания (т.е. цикличности). В подобных случаях необходимо попытаться сбалансировать издержки избыточной и недостаточной мощности.
- Кроме того, важность решений по производственным мощностям – в размере первоначальных затрат, для которых мощность является основным определяющим фактором. Как правило, чем больше мощность производственной единицы. Тем выше расходы. Это соотношение не всегда один к одному; крупные производственные единицы обходятся пропорционально дешевле, чем мелкие.
- Важность этих решений часто определяется также необходимостью долгосрочного распределения ресурсов и тем фактом, что однажды приняв решение, его будет трудно или невозможно изменить без привлечения крупных дополнительных затрат.

Альтернативы будущих производственных мощностей необходимо изучать с различных точек зрения. Наиболее очевидны экономические соображения. Является ли вариант экономически осуществимым? Сколько он будет стоить? Как скоро его можно осуществить? Каковы производственные и эксплуатационные расходы? Каков срок его полезной жизни? Совместим ли он с наличным персоналом и процессами?

Все имущество предприятия – машины и оборудование, транспортные средства, вычислительная техника, инструменты, принимающие непосредственное участие в технологических процессах,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

вследствие износа постепенно утрачивает работоспособность и полезность.

Таким образом, уровень использования основных средств определяется:

- соответствием работы, производимой на оборудовании, его мощности, габаритам, технологическим возможностям;
- величиной машинного времени, которое приходится на единицу производимой продукции;
- временем использования оборудования в течение суток или года (экстенсивной нагрузкой);
- степенью напряженности работы оборудования (интенсивной нагрузкой);
- коэффициентом сменности.

Если полезный период службы оборудования определяется его паспортными данными с учетом долговечности, заданными технико-конструктивными особенностями и т.п., то фактический (производительный) срок службы во многом зависит от полноты и качества ухода, а также своевременности осуществления разнообразных ремонтных воздействий.

Однако, ни текущий уход и обслуживание, ни ремонты не являются формой возмещения основных средств. Даже при самом значительном по объему затрат капитальном ремонте происходит лишь *восстановление прежних технологических характеристик* оборудования: производительности, точности, надежности, но не появляется качественно новый элемент инвестиционных ресурсов, дающий толчок к увеличению дохода.

Формой частичного возмещения основных средств является *модернизация* – совершенствование действующих рабочих машин и оборудования, приведение их в состояние, отвечающее современному техническому и экономическому уровню производства, путем конструктивных изменений, замены и упрочнения узлов и деталей, установки приспособлений и приборов для механизации и автоматизации производственных операций.

Расширение производства на действующих предприятиях на основе модернизации позволяет в наиболее короткие сроки получить необходимый прирост продукции и вовлечь в производство ранее не использованные ресурсы. Источники инвестиционных расходов в данном случае отличаются большим разнообразием. Ими могут быть как собственные средства предприятий (прибыль, амортизационные отчисления), так и заемные.

Формой полного замещения машин и оборудования, которые были потреблены в ходе производства в течение производительного срока службы, является *реконструкция с техническим перевооружением*, в процессе которой осуществляется полное или частичное переустройство производства без строительства новых и расширения действующих основных производств.

При этом расширяются существующие и сооружаются новые объекты вспомогательного и обслуживающего назначения, а также возводятся новые, оснащенные более прогрессивным оборудованием цехи взамен ликвидируемых.

Реконструкция значительно сокращает сроки ввода производственных мощностей, требует меньших капитальных вложений, которые в сравнении с новым строительством окупаются быстрее в среднем в 3,5 раза. Она дает существенный выигрыш при переходе на производство новых изделий,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

значительно отодвигая сроки их морального старения.

Экономический результат реконструкции выражается в росте производительности на основе повышения технического и организационного уровня производства. Источниками финансирования инвестиционных ресурсов в этом случае, помимо собственных и заемных, могут выступать и привлеченные средства инвесторов.

Новое строительство предполагает возведение комплекса объектов основного, вспомогательного и обслуживающего назначения, новых предприятий, зданий, сооружений, а также филиалов и отдельных производств, которые после ввода в эксплуатацию будут находиться на самостоятельном балансе.

Строительство осуществляется, как правило, на новых площадях и приводит к созданию новых производственных мощностей с новыми возможностями. Особенностью финансирования данной формы является возможность использовать такой источник, как бюджетные инвестиционные ассигнования.

Расширение действующего предприятия предполагает строительство дополнительных производств и сооружений либо расширение уже существующих на территории действующего предприятия или примыкающих к нему площадках.

К данной форме прироста относится также строительство филиалов и входящих в них производств, которые после ввода в эксплуатацию будут находиться на самостоятельном балансе.

Для планирования и экономического обоснования увеличения производственной мощности, формы возмещения основных средств, предприятие может использовать разнообразный инструментарий. Рассмотрим несколькоосновных методов, которые успешно зарекомендовали себя на практике.

Планирование производственной мощности. Определение требуемых мощностей базируется на прогнозе будущего спроса и может осуществляться двумя способами.

1. Когда спрос на товары и услуги может быть спрогнозирован с достаточнойстепенью точности, планирование мощности выполняется просто: будущий спроспрогнозируется традиционными методами (например, используется регрессионный анализ);на этой основе выполняется прямой расчет требуемой мощности.

2. Когда будущий спрос на товары и нормативная мощность подвержены влияниюслучайных факторов, возникает ситуация риска. Для принятия плановых решений в условиях риска применяются *вероятностные модели определения требуемой мощности*. На практике успешно зарекомендовал себя *метод ожидаемой отдачи в денежном выражении* (Expected Monetary Value - EMV).

Типичная задача для условий риска, каким должен быть размер строящегося предприятия. Очевидно, таким, чтобы удовлетворить будущий спрос. Основные варианты решения связаны с факторами спроса и возможным состоянием рынка для производимых товаров. Для этого будущий рынок должен быть классифицирован (например, как благоприятный и неблагоприятный). Методика, которая может быть эффективно использована в принятии плановых решений по мощности с неопределенным будущим, - это теория решений.

Теория решений предполагает использование, как таблиц решений, так и деревьев решений,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

которые требуют спецификации альтернатив и состояния природы (рынка). Для ситуации планирования мощностей состояние природы – это обычно будущий спрос или состояние рынка. Для установленных вероятностей вариантов состояния природы можно принять решение, которое максимизирует ожидаемый результат альтернативы. Это осуществляется следующим образом с использованием дерева решений:

1. Генерируется множество альтернативных вариантов расширения мощности;
2. Определяется ожидаемый размер прибыли *P* (при благоприятном рынке) и убытков *L* (неблагоприятном рынке) по каждому из вариантов;
3. Определяется вероятность благоприятного *p(P)* и соответственно неблагоприятного *p(L)* рынков, где $p(P) + p(L) = 1$;
4. Рассчитывается ожидаемый доход в денежном выражении *EMV* по каждому из вариантов:

   $EMV(J) = p(P) \cdot P(J) + p(L) \cdot L(J)$, где $EMV(J) <> 0$;
5. Выбирается наиболее эффективный вариант, который дает наибольший доход *EMV(J),* т.е. *max EMV(J).*

Экономическое обоснование производственной мощности. Наиболее распространенным методом экономического обоснования мощности является анализ критической точки, успешно применяемый как для обоснования мощности, так и выбора вариантов ее увеличения при проектировании и планировании производства. Этот метод успешно применяется для обоснования выбора вариантов инженерных и управленческих решений при проектировании, планировании и анализе производственно-хозяйственной деятельности предприятий и их подразделений.

Анализ критической точки предназначен для обоснования мощности путем сравнительного экономического анализа и выбора вариантов достижения заданных (по условиям спроса) объемов выпуска с наименьшими общими затратами. Целью анализа является нахождение точки (в денежных единицах и штуках продукции), в которой затраты равны доходу, т.е. прибыль и убытки отсутствуют; эта точка является критической точкой (точкой безубыточности). Анализ критической точки требует оценки постоянных затрат, переменных затрат и дохода.

Постоянные затраты – это затраты, которые существуют, даже если ничего не производится. *Переменные затраты* – это затраты, которые варьируются с изменением объема производства. Главная компонента в переменных затратах – это затраты труда и материалов. Важным элементом анализа критической точки является *функция дохода*(рис. 7.9)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

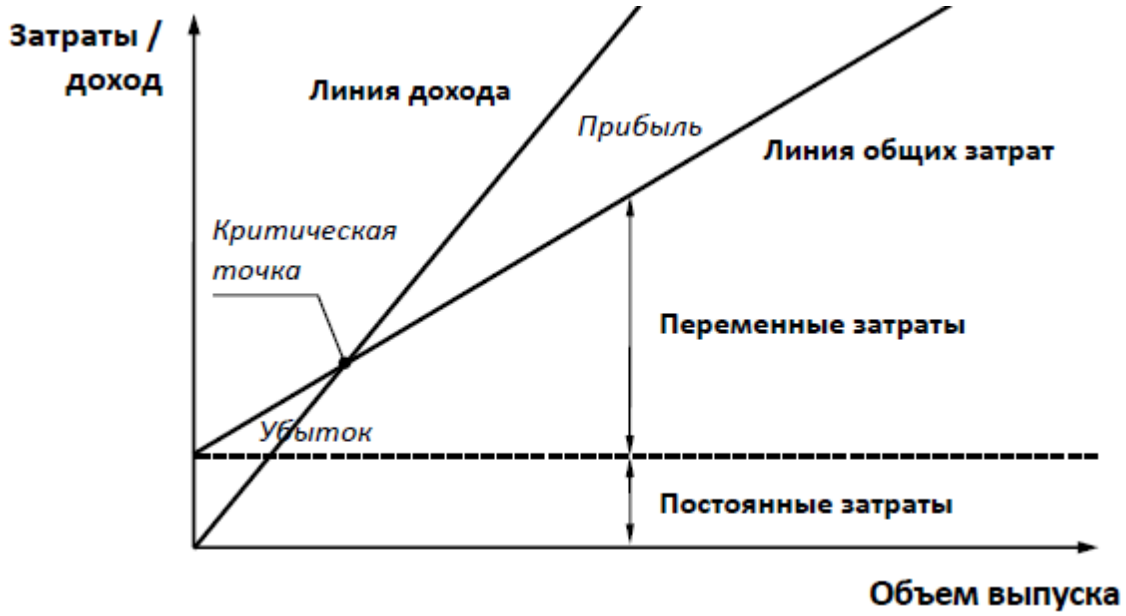

Рисунок 7.9. Базовая критическая точка

Когда функция дохода пересекает линию общих (совокупных) затрат, это и есть критическая точка, от которой область прибыли лежит вправо, а область убытков – влево. Затраты и доход показаны на схеме как прямые линии; они представлены линейно возрастающими, т.е. находящимися в прямой зависимости от количества произведенных единиц товара. Но на практике ни постоянные, ни переменные затраты (и функция дохода) не будут прямыми линиями. Например, постоянные затраты изменяются в зависимости от стоимости оборудования или используемой производственной площади; затраты труда изменяются при сверхурочных работах или при изменении квалификации наемных сотрудников; функция дохода может измениться при действии таких факторов, как скидки в зависимости от объема закупок и т.п.

Для анализа критической точки (в денежных единицах или штуках продукции) используются следующие зависимости:

$$\text{общий доход } TR = P \cdot x;$$

$$\text{общие затраты } TC = F + V \cdot x.$$

Когда общий доход эквивалентен общим затратам, получаем:

$$TR = TC$$

или

$$P \cdot x = F + V \cdot x.$$

Решая относительно x, имеем:

$$BEP(x) = F / (P - V),$$

$$BEP = BEP(x)\, P = F \cdot P / (P - V) = F / [(P - V)/P] = F / (1 - V/P),$$

где BEP(x) – критическая точка в штуках;

BEP – критическая точка в денежных единицах;

P – цена за единицу;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

x – количество произведенных единиц;

F – постоянные затраты;

V – переменные затраты на единицу.

$$\text{Прибыль: } TR - TC = P \cdot x - (F + V \cdot x) = (P - V) \cdot x - F.$$

Используя эти соотношения, можно непосредственно определить критическую точку и прибыль. Критическая точка может также показать, например область наибольшей прибыли. Имеется возможность из ряда альтернативных вариантов выбрать процесс с наименьшими затратами и наибольшим значением прибыли, как показано на рис. 7.10. Такой график обычно называют *картой пересечений.* Различные процессы могут быть представлены различными значениями затрат, из различных выпусков только один будет иметь наименьшие затраты.

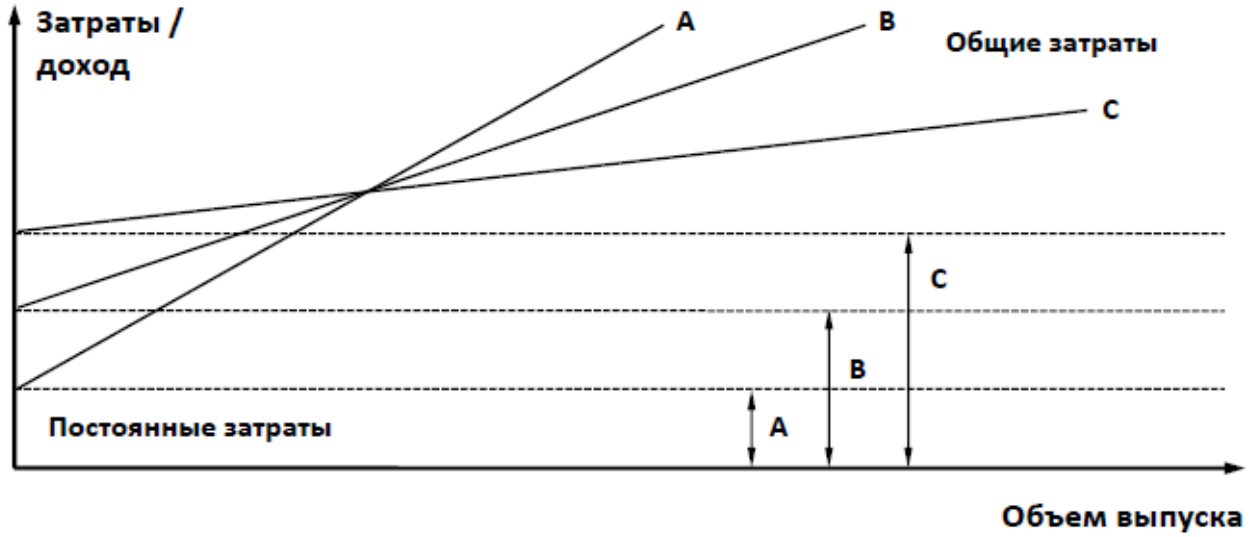

Рисунок 7.10. Карты пересечений

Некоторые особенности имеет расчет критической точки для однопродуктового случая и многопродуктового случая.

Однопродуктовый случай. Критическая точка в денежных единицах рассчитывается следующим образом:

$$BEP = F / (1 - V/P).$$

Критическая точка в штуках:

$$BEP(x) = F / (P - V).$$

Многопродуктовый случай. В случае производства и предложения на рынкепредприятием многих продуктов, различающихся переменными затратами и ценами,необходимо учесть долю каждого в общей сумме продаж:

$$BEP = F / \sum[(1 - Vi/Pi)\,(Wi)],$$

где V – переменные затраты на единицу;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

P – цена за единицу;

F – постоянные затраты;

W –процент каждого товара в общем объеме продаж в денежных единицах;

i – наименование товара.

Инвестиции в развитие производственной мощности. Устойчивое развитие иподдержание прибыльности предприятия осуществляется через инвестирование процессов,которые повышают гибкость производства, улучшают качество товара или увеличиваютдолю рынка. Это возможно через развитие производственных мощностей, при этом особое значение имеет выборстратегии инвестирования в развитие мощности.

При определении стратегии инвестирования исходят из того, что инвестиции не могутбыть сделаны как изолированные расходы, а только как часть стратегического плана,который будет определять место предприятия с позиций его конкурентных преимуществ.При определении стратегии инвестирования необходимо ответить на ряд принципиальныхвопросов:

- будут ли инвестиции способствовать завоеванию покупателей;
- что инвестициипривнесут в конкурентное преимущество;
- какие изменения финансовых результатовповлекут за собой инвестиции.

Определение стратегии инвестирования базируется натрадиционном анализе и оценке эффективности инвестиций. Поскольку существуютальтернативы, выбор наилучшей основывается на анализе единовременных и текущихзатрат, денежных потоков по всем альтернативам. При большом числе альтернативпроводится отсечение части из них по шести главным факторам: затраты, выпуск, трудовыересурсы, технология, качество и надежность.

Капиталоемкие мероприятия по развитию производственной мощности требуют обоснования как инвестиционные проекты по соответствующим методикам. Действующаяметодика экономической оценки инвестиций предполагает принятие решения о выбореварианта на основе системы показателей, где центральным выступает показатель чистогодисконтированного дохода (*ЧДД*), или чистой текущей стоимости *NPV*.

Метод чистой текущей стоимости является одним из наиболее эффективных средствранжирования альтернатив по инвестициям. Процедура базируется на прямом расчете;просто рассчитывается текущая стоимость для всех денежных потоков по каждому вариантуинвестиций; наилучшим признается тот вариант, где имеется наивысшая чистая текущаястоимость. Когда делается ряд инвестиций, инвестиции с большей текущей стоимостью будут более предпочтительнее, чем с меньшей.

Вопросы и задания для проверки знаний

1. Что такое производственная мощность?
2. Каков механизм управления мощностью?
3. Как определяется размер требуемых мощностей?
4. Что означает «экономичный размер» мощности?

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5. Как проводится экономическое обоснование мощности?

6. В чем заключаются практические расчеты мощности предприятия и его подразделений?

7. Каковы основные способы повышения производственной мощности предприятия и его подразделений?

8. Как определяется потребное число единиц оборудования на производственную программу?

9. Зачем рассчитывается коэффициент загрузки оборудования?

10. Какие показатели использования оборудования Вам известны?

11. Дайте понятие производственной мощности предприятия

12. Какими причинами обусловлена неустойчивость производственной программы?

13. Какова роль измерителей для формирования производственной программы?

14. Раскройте сущность и назначение баланса мощностей предприятия

15. Какие существуют виды и методы расчета производственной мощности предприятия?

16. Какие показатели системы контроля выполнения производственной программы предприятия Вы знаете?

Тест для самоконтроля

1. Что такое «мощность»:

а) плановый выход системы за определенный период;

б) средний фактический выход системы за определенный период;

в) максимально возможный выход системы за определенный период;

г) минимально возможный выход системы за определенный период.

2. Определить нормативную мощность рабочего центра (штук/ месяц), если он располагает 5 линиями с производительностью 100 штук/ час, которые работают по 20 час/ день в течение 20 дней месяца с коэффициентом использования 85% и эффектом 95%:

а) 161500;

б) 170000;

в) 200000;

г) 253600.

3. Используя простую линейную регрессию, спрогнозировать нормативную мощность сбытовой сети (объем продаж в штуках) в восьмом периоде на основе следующих отчетных данных:

Период	*Продажи, шт*
1	100
2	110
3	122

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4	130
5	139
6	152
7	164

а) 165,98; б) 166,13; в) 168,21; г) 174,28.

4. Выбрать вариант наращивания мощности торгово-закупочного предприятия за счет строительства торгового центра (вариант 1), магазина (вариант 2), павильона (вариант 3). Остается возможность “ничего не делать” (вариант 4). Вероятность благоприятного рынка 0.6, при этом варианты характеризуются следующим: вариант 1 - возможный выигрыш $100000, возможные убытки -$90000; вариант 2 - возможный выигрыш $60000, возможные убытки -$10000; вариант 3 - возможный выигрыш $60000, возможные убытки -$5000.

а) вариант 1; б) вариант 2; в) вариант 3; г) вариант 4.

5. Какой из четырех вариантов рабочего процесса более эффективен при объеме выпуска 100000 штук изделий в год, если постоянные издержки по вариантам равны соответственно 500000 тыс. руб., 90000 тыс. руб., 600000 тыс. руб., 300000 тыс. руб. в год и переменные издержки на штуку изделия соответственно 2 тыс. руб., 6 тыс. руб., 1 тыс. руб., 4 тыс. руб.:

а) вариант 1; б) вариант 2; в) вариант 3; г) вариант 4.

6. Как классифицируется в терминах теории массового обслуживания система, в которой реализуется многооперационный рабочий процесс с параллельно работающими на каждой из операций несколькими рабочими местами:

а) одноканальная однофазная система обслуживания;

б) одноканальная многофазная система обслуживания;

в) многоканальная однофазная система обслуживания;

г) многоканальная многофазная система обслуживания.

7. Как изменится численность рабочих на операции, где 3 рабочих места, при снижении нормы обслуживания с 3 до 1:

а) сократится в 3 раза;

б) возрастет в 3 раза;

в) не изменится;

г) сократится на треть;

д) возрастет на треть.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

8. Каков коэффициент загрузки оборудования, если потребное и установленное число его единиц различаются в 2 раза:

а) 2; б) 1; в) 0,5; г) 0; д) нельзя ответить.

9. Производственная мощность в реальных условиях должна быть относительно производственной программы:

а) меньше; б) больше; в) равна; г) меньше или равна; д) больше или равна; е) нельзя ответить.

10. Повлияет ли рост в 2 раза производительности оборудования на фонд времени его работы:

а) увеличит в 2 раза;

б) сократит в 2 раза;

в) не повлияет;

г) нельзя ответить.

11. Управленческие решения об увеличении производственной мощности предприятия путем строительства новых производств, цехов, участков принимаются на уровне:

а) стратегический; б) тактический; в) оперативный; д) нельзя ответить.

Задачи с решением

Задача 1.

Предприятие, производящее изделие А, имеет оборудование с эффективностью 90% и коэффициентом использования мощности 80%. Три производственные линии используются для выпуска изделия А. Линии работают 7 дней в неделю по три 8-часовых смены в день. Каждая линия спроектирована на 120 стандартных изделий А в час.

Определите нормативную мощность предприятия (изделий в неделю).

Решение

1. Оборудование используется семь дней в неделю, три смены в день. Таким образом, каждая производственная линия работает: 7 х 3 х 8 = 168 часов в неделю.

2. По этой информации нормативная мощность может быть определена следующим образом:

Нормативная мощность =

= Проектируемая мощность х Эффективность х Коэффициент использования мощности =

120 х 3 х 168 х 0,9 х 0,8 = 43 546 изделий (в неделю).

Задача 2. *Методика расчета производственной мощности в непрерывных производствах.*

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Мощность аппаратов непрерывного действия, работающих на химических предприятиях, рассчитывают на основе технических норм использования оборудования во времени и интенсивности работы оборудования.

Общая формула расчета производственной мощности (М):

$$M = \alpha \cdot (T - To) \cdot \beta,$$

где α – количество однородных аппаратов (машин);

Т – календарное время, час;

То –регламентируемые остановки одного аппарата (машины), час;

В – производительность одного аппарата (машины) в час.

Количество аппарато- и машиночасовТмч, которое должно быть использовано в год, рассчитывается по формуле:

$$Tмч = (T - To) \cdot \alpha.$$

При определении фонда рабочего времени (или количества аппаратной работы в плановом году) могут предусматриваться простои оборудования в связи им и капитальными ремонтами, а также технологические остановки.

Допустим, что в цехе установлены пять аппаратов. В плановом году предусматривается остановка цеха на 10 суток (в связи с ремонтом коммуникаций) и время на текущий и капитальный ремонты и технологические остановки одного аппарата 504 час или 21 сут. (504/24 = 21). Фонд рабочего времени составит (365 – 21) · 5 = 1720 аппаратосуток.(Ремонт аппаратуры совпадает с ремонтом коммуникаций, поэтому 10 дней не включены в расчет).

После определения количества аппаратодней работы планового периода рассчитывают количество сырья, поступающего в переработку. Расчет можно вести на единицу времени (час, сутки).

Задача 3. *Прогноз требуемых мощностей.*

В течение ряда прошлых лет спрос напродукцию предприятия был устойчивым и предопределенным. Более того, он в основномбыл связан с нормативной мощностью в часах в неделю. Это позволяло исполнителям прогнозировать требуемую мощность с высокой степенью точности, используя простую линейную регрессию.

Предприятие составляет на текущую дату прогноз будущего спроса для определения требуемой мощности в августе на основе данных табл.13.

На основе представленных данных составляется прогноз требуемой мощности. Для этого используется техника минимума квадратов отклонений. Коэффициенты уравнения регрессии рассчитаем по формулам на основе вспомогательной табл. 4.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 13.

Данные по требуемой мощности

Месяц	*Требуемая мощность (часов/неделю)*
Январь	610
Февраль	615
Март	608
Апрель	629
Май	622
Июнь	631

Таблица 3.

Вспомогательная таблица метода наименьших квадратов

Временной период	x	y	x^2	xy
Январь	1	610	1	610
Февраль	2	615	4	1230
Март	3	608	9	1824
Апрель	4	629	16	2516
Май	5	622	25	3110
Июнь	6	631	36	3786
n = 6	**$\sum x = 21$**	**$\sum y = 3715$**	**$\sum x^2 = 91$**	**13076**

$$b = (\sum x \cdot y - n \cdot X \cdot Y) / (\sum x^2 - n \cdot X^2),$$

$$a = Y - b \cdot X, \quad y^* = a + b \cdot x^*.$$

Таким образом, мощность, необходимая в августе (месяц $x^* = 8$):

$$y^*(8) = a + b \cdot x^* = 604{,}484 + 4{,}196 \cdot 8 = 638{,}052 \approx 638 \text{ (час/неделю)}.$$

Динамика требуемой мощности и найденная зависимость (тренд) представлены на рис. 7.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

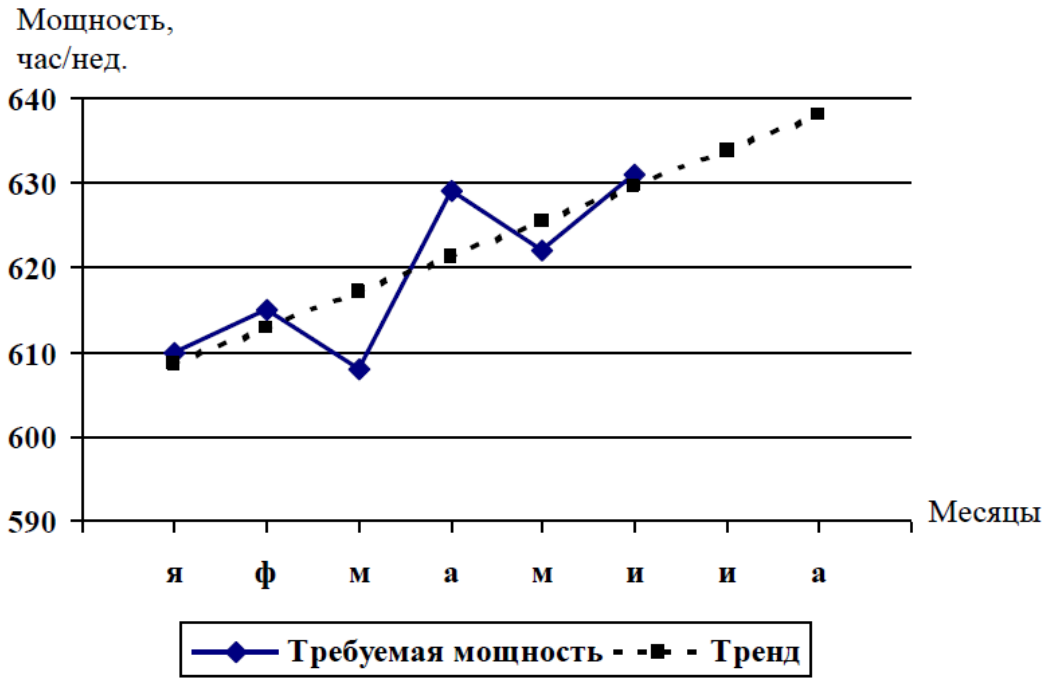

Рисунок 7. 7. Динамика требуемой мощности

Задача 4.*Вероятностная модель требуемых мощностей.*

Предприятие обсуждает расширение мощности по вариантам, обозначенным как «крупный», «средний» и «малый»завод. Главные альтернативы: 1 - строить большой завод; 2 - строить средний завод; 3 -строить малый завод; 4 - ничего не делать. Возможные состояния товарного рынка - благоприятный или неблагоприятный – оцениваются с определенной вероятностью.

Если строитьбольшой завод, то при благоприятном рынке прибыль составит 800 млн. рублей, а при неблагоприятном рынке убытки составят –550 млн. рублей. Если построить средний завод, прибыль составит 500 млн. рублей при благоприятном рынке, и –240 млн. рублей убытков при неблагоприятном рынке. Малый завод принесет 300 млн. рублей прибыли при благоприятном рынке и -150 млн. рублей убытков при неблагоприятном рынке. Конечно, всегда существует решение ничего не делать: тогда и прибыль, и убытки равны 0 при любом состоянии рынка.

Последние исследования показали, что вероятность благоприятного рынка 0,4, что означает также вероятность 0,6 для неблагоприятного рынка. Тогда альтернатива, которая дает в результате наивысшую ожидаемую отдачу в денежном выражении (EMV), может быть определена следующим образом:

EMV1 = 0,4 · 800 + 0,6 · (-550) = -10 млн. рублей

EMV2 = 0,4 · 500 + 0,6 · (-240) = 56 млн. рублей

EMV3 = 0,4 · 300 + 0,6 · (-150) = 30 млн. рублей

EMV4 = 0 рублей.

Базируясь на критерии EMV, принимается решение, что должен быть построен средний завод.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Задача 5.*Анализ критической точки (однопродуктовый случай).*

Предприятиеимеет постоянные затраты 15000 тыс. руб. в этом периоде, заработная плата составляет 23тыс. руб. на единицу продукции и материалы – 15 тыс. руб. на единицу продукции. Продажная цена равна 65 тыс. руб. за единицу. Какова точка безубыточности в штуках и в денежныхединицах?

Критическая точка в денежных единицах (руб.) рассчитывается следующим образом:

BEP = F / (1 – V/P) = 15000 / {1 – [(23 +15) / 65]} = 15000 / 0,4154 = 36109,77 тыс. руб.

Критическая точка в штуках:

BEP(x) = F / (P–V) = 15000 / [65 – (23 + 15)] = 556 шт.

Заметим, что в данном примере должны использоваться общие переменные затраты (т.е. как заработная плата, так и материалы).

Задача 6.*Анализ критической точки (многопродуктовый случай).*

Определить годовой и ежедневный объем продаж при исходных данных, приведенных в табл.4. Постоянные затратысоставляют 5000 тыс. руб. в месяц.

Таблица 4

Исходные данные задачи

Вид продукции	*Цена, тыс. руб./шт.*	*Затраты, тыс. руб./шт.*	*Прогноз продаж, шт.*
1	180	70	500
2	210	80	400
3	150	65	450
4	240	80	350
5	300	90	200
6	290	120	250
7	160	50	300
8	350	130	100
9	140	60	400

По вариантам предложения проведем анализ критической точки также, как воднопродуктовом случае, используя затем веса каждого товара пропорционально их доле вобщем объеме продаж.

Например, объем продаж для изделий 1 составляет 90000 тыс. руб., т.е. 15,1% от общего объема продаж 597000 тыс. руб. Следовательно, вклад для изделий 1 взвешивается свесом 0,151; их взвешенный вклад составляет 0,151·0,61 = 0,092.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 5

Оценка вклада товара в общий объем продаж

Вид продукции	*Цена (P), тыс. руб./шт.*	*Переменные затраты (V), тыс. руб./шт.*	*(V/P)*	*[1-(V/P)]*	*Прогноз продаж, тыс. руб.*	*Доля продаж*	*Взвешенный вклад*
1	180	70	0,39	0,61	90000	0,151	0,092
2	210	80	0,38	0,62	84000	0,141	0,087
3	150	65	0,43	0,57	67500	0,113	0,064
4	240	80	0,33	0,67	84000	0,141	0,094
5	300	90	0,30	0,70	60000	0,100	0,070
6	290	120	0,41	0,59	72500	0,121	0,071
7	160	50	0,31	0,69	48000	0,080	0,055
8	350	130	0,37	0,63	35000	0,059	0,037
9	140	60	0,43	0,57	56000	0,094	0,054
Итого:					**597000**	**1,000**	**0,624**

Используя этот подход для каждого товара, находим, что общий взвешенный вкладсоставляет 0,624 для каждого рубля продаж, и критическая точка в рублях равна:

BEP = F / ∑[(1– Vi/Pi) (Wi)] = (5000 · 12) / 0,624 = 60000/0,624 = 96153,85 тыс. руб.

Это означает, что общий ежедневный объем продаж (52 недели по 6 дней в каждой)составляет 96153,85 тыс. руб. / 312 дней = 308,19 тыс. руб./ день.

Задача 7.

Мощность цеха №1, выпускающего станки – 1200 станков. Для работы цех использует литье, которое выпускает цех №2. Мощность литейного цеха – 1600 т литья. Удельный расход литья на один станок – 1,4 т.

$$Ксоп = 1600/(1200 \cdot 1,4) = 0,95$$

Ксоп меньше единицы, следовательно, литейный цех является «бутылочным горлом».

Задача 8.

В течение дня

В цехе работали 50 станков, из них в одну смену – 10; в две смены – 22 ед., а в три смены – 18.

Коэффициент сменности Ксм равен:

$$(1 \cdot 10 + 2 \cdot 22 + 3 \cdot 18)/50 = 2,16$$

Это означает, что каждый станок в среднем работал примерно 2,2 смены.

В числителе коэффициента сменности – произведение числа станков (станкосмены), а в знаменателе – число работавших станков в течение дня (станкодни).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Задача 9.

В цехе машиностроительного завода три группы станков: шлифовальные – 5 ед., строгальные – 11 ед., револьверные - 15 ед. Норма времени на обработку единицы изделия в каждой группе станков соответственно: 0,5 час; 1,1 час; 1,5 час.

Определите производственную мощность цеха, если известно, что режим работы цеха двухсменный, продолжительность смены 8 час; регламентированные простои оборудования составляют 7% от режимного фонда времени, число рабочих дней в году – 225.

Решение

1. Т макс(пол) = Др · С · tсм · (100 - %пр)/100 = 255 · 2 · 8 ·0,93 = 3794,2 час
2. М = (Тмакс · *п*)/Nt .

   Мшл = (3794,2 · 5)/0,5 = 37942 изд.

   Мстр = (3794,2 · 11)/1,1 = 37942 изд.

   Мрев = (3794,2 · 15)/1,5 = 37942 изд.

Задача10.

Ткацкая фабрика работает в две смены, количество ткацких станков на начало года 500. С 1 апреля установлены 60 станков, а с 1 августа выбыли 50 станков. Число рабочих дней в году 260, плановый процент простоев на ремонт станка – 5%, производительность одного станка – 4 м ткани в час, план выпуска продукции – 7500 тыс. м.

Рассчитайте производственную мощность фабрики по выпуску ткани и коэффициент ее использования.

Решение

1. *п*сг = 500 + (60 · 9)/12 – (50 · 6)/12 = 520 станков.
2. Тмакс(пол) = Др · С · tсм · (100 - %пр)/100 = 260 · 2 · 8 · 0,95 = 3952 час.
3. М = Пм · Тмакс · *п*= 4 · 3952 · 520 = 8220,16 тыс. м.
4. Ким = Впл/М = 7500/8220,16 = 0,91

Задача 11.

Определите производственную мощность цеха и коэффициент использования мощности при следующих условиях: количество однотипных станков в цехе 100 ед., с 1 ноября установлены еще 30 ед., с 1 мая выбыли 6 ед., число рабочих дней в году – 258, режим работы двухсменный, продолжительность смены 8 час, регламентированный процент простоев на ремонт оборудования – 6%, производительность одного станка – 5 деталей в час, план выпуска за год – 1700 000 деталей.

Решение

1. Тмакс(пол) = Др · С · *tсм* · (100 - %пр)/100 = 258 ·2 · 8 · 0,94 = = 3880,32 час.
2. *п*сг = *п*+ (*п*вв · *п*м)/12 – (*п*выб · *п*м)/12 = 100 + (30 · 2)/12 – (6 · 8)/12 = 101 станок.
3. М = Пм · Тмакс · *п*сг = 5 ·3880,32 · 101 = 1959562 дет.
4. Ким = Впл/М = 1700000/1959562 = 0,87.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Ответы на тест для самоконтроля

1. Что такое «мощность»:
в) максимально возможный выход системы за определенный период.

2. Определить нормативную мощность рабочего центра (штук/ месяц):
а) 161500.

3. Используя простую линейную регрессию, спрогнозировать нормативную мощность сбытовой сети (объем продаж в штуках) в восьмом периоде на основе следующих отчетных данных:
г) 174,28.

4. Выбрать вариант наращивания мощности торгово-закупочного предприятия:
в) вариант 3.

5. Какой из четырех вариантов рабочего процесса более эффективен:
в) вариант 3.

6. Как классифицируется в терминах теории массового обслуживания система, в которой реализуется многооперационный рабочий процесс с параллельно работающими на каждой из операций несколькими рабочими местами:
г) многоканальная многофазная система обслуживания.

7. Как изменится численность рабочих на операции, где 3 рабочих места, при снижении нормы обслуживания с 3 до 1:
б) возрастет в 3 раза.

8. Каков коэффициент загрузки оборудования, если потребное и установленное число его единиц различаются в 2 раза:
д) нельзя ответить.

9. Производственная мощность в реальных условиях должна быть относительно производственной программы:
д) больше или равна.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

10. Повлияет ли рост в 2 раза производительности оборудования на фонд времени г) нельзя ответить.

11. Управленческие решения об увеличении производственной мощности предприятия путем строительства новых производств, цехов, участков принимаются на уровне:
а) стратегический.

Список рекомендуемой литературы

1. Гайнутдинов Э.М. Производственный менеджмент: Учебное пособие / Гайнутдинов Э.М. . – Минск: Вышэйшая школа, 2014.
2. Производственный менеджмент:Учебное пособие / сост.: Е.П. Кияткина, С.Ф. Федорова. – Самара: Самарский гос. архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2014.
3. Производственный менеджмент: Учебное пособие. – М.: Вузовский работник, 2015.
4. Производственный менеджмент: Учебник / Под ред. А.Н. Романова, В.Я. Горфинкеля, М.М. Максимцева – М.: Издательство «Просвет», 2016.
5. Производственный менеджмент. Теория и практика: Учебник / Под ред. И.Н. Иванова – Издательство «Юрайт», 2016.
6. Производственный менеджмент. Учебник и практикум / под ред. Л.С. Леонтьевой, В.И. Кузнецова – Издательство «Юрайт», 2015.
7. Производственный менеджмент: Учебник / В. Позднякова, Б. Прудникова – М.: Инфра-М, 2017.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Раздел 8. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия

8.1. Понятийный аппарат и классификация инноваций.
8.2. Показатели эффективности инновационной деятельности.
8.3. Экономическая сущность, структура и классификация инвестиций.
8.4. Анализ инвестиционной деятельности предприятия.
8.5. Инвестиционная привлекательность и методы ее оценки.

Бизнес – это искусство извлекать деньги из чужого кармана, не прибегая к насилию.
Макс Амстердам

Цели и задачи темы

Любое предприятие должно постоянно осуществлять инновационную и инвестиционную деятельность, чтобы быть конкурентоспособным и удерживать свои позиции на рынке в современных условиях хозяйствования. В разделе раскрывается содержание инноваций, приводится их классификация, рассматриваются показатели инновационной деятельности предприятия, дается экономическая оценка инноваций. Внедрение инновационных технологий практически невозможно без инвестиционной поддержки. Поэтому в разделе так же освещены вопросы инвестиционной привлекательности объектов, даны ключевые характеристики инвестиций, разобраны вопросы инвестиционной привлекательности предприятия, проанализированы основные подходы к экономической оценки их эффективности.

Ключевые понятия темы

- инновация
- инновационная деятельность предприятия
- инвестиции
- инвестиционная деятельность
- инвестиционный проект
- источники финансирования
- методы инвестирования
- субъекты инвестиционной деятельности
- объекты инвестиционной деятельности
- экономическая эффективность

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

8.1. Понятийный аппарат и классификация инноваций

Вся современная история развития человечества - это непрерывный процесс совершенствования производственной деятельности, направленной на повышение социально-экономической эффективности, достигаемый на основе разработки и применения разнообразных нововведений. В процессе становления, организации и развития рыночных отношений, создание и внедрение различных инноваций становится одной из важнейших предпосылок выживания любого предприятия в условиях конкурентной борьбы.

Основным товаром на рынке инноваций и актуальных нововведений является конечный результат научных достижений и научно-технических исследований, представляющий собой продукцию интеллектуальной деятельности, на которую распространяются авторские и иные права. Научные организации, академические и отраслевые научно-исследовательские институты, высшие учебные заведения, научно-исследовательские подразделения предприятий и венчурные организации являются основными поставщиками для рынка нововведений.

Термин «инновация» был впервые введен в научный оборот в начале двадцатого века австрийским ученым Й.А. Шумпетером. Девиз инновации можно охарактеризовать, как «новое и иное», что показывает многоликость и неоднозначность данного понятия. Так, инновации в сфере услуг - это новшества в самой услуге, в ее производстве, предоставлении и потреблении, поведении работников одновременно, поскольку все эти качества услуги неразрывны и неделимы. Нововведения далеко не всегда основываются непосредственно на изобретениях и открытиях. Есть также и нововведения, которые основываются на идеях, поскольку инновация может быть не только технической и вообще вещественной, но и интеллектуальной. Например, нововведения в сфере банковских услуг, в гостиничном хозяйстве, туризме, индустрии развлечений.

Другими словами, инновация - это новая ценность для потребителя, она должна отвечать нуждам и желаниям потребителей в различных сферах жизни. Основной задачей для ведения любого вида бизнеса является задача развития предприятия, долговременный рост и максимизация прибыли. Осуществление данных вопросов в современных рыночных условиях возможно только на основе повышения эффективности производства, достижении и закреплении конкурентных преимуществ, расширении внешнеэкономических связей.

В основе экономического роста на предприятии лежат следующие процессы:

- обновление технологических процессов и производств;
- увеличение производства;
- развития организационно-экономических форм хозяйственной деятельности.

Для полной и разносторонней характеристики инновационной деятельности применяется определенный понятийный аппарат.

Инноватика - область науки, изучающая различные теории нововведений, занимающаяся формированием технологических, экономических и интеллектуальных новшеств и их распространением.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Определяет факторы, препятствующие нововведениям, адаптирует к этим противодействиям человека и инновационных органов, занимается выработкой инновационных решений.

Инновационная деятельность - процесс поэтапного проведения работ, направленных на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок или научно-технических достижений в используемый для коммерческого применения новый, усовершенствованный продукт, или технологический процесс.

Инновационная деятельность предприятия - система мероприятий, чьей целью является использование его научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшенного продукта (услуги), нового способа их производства для удовлетворения спроса и потребностей общества в новшествах (Рис.8.1).

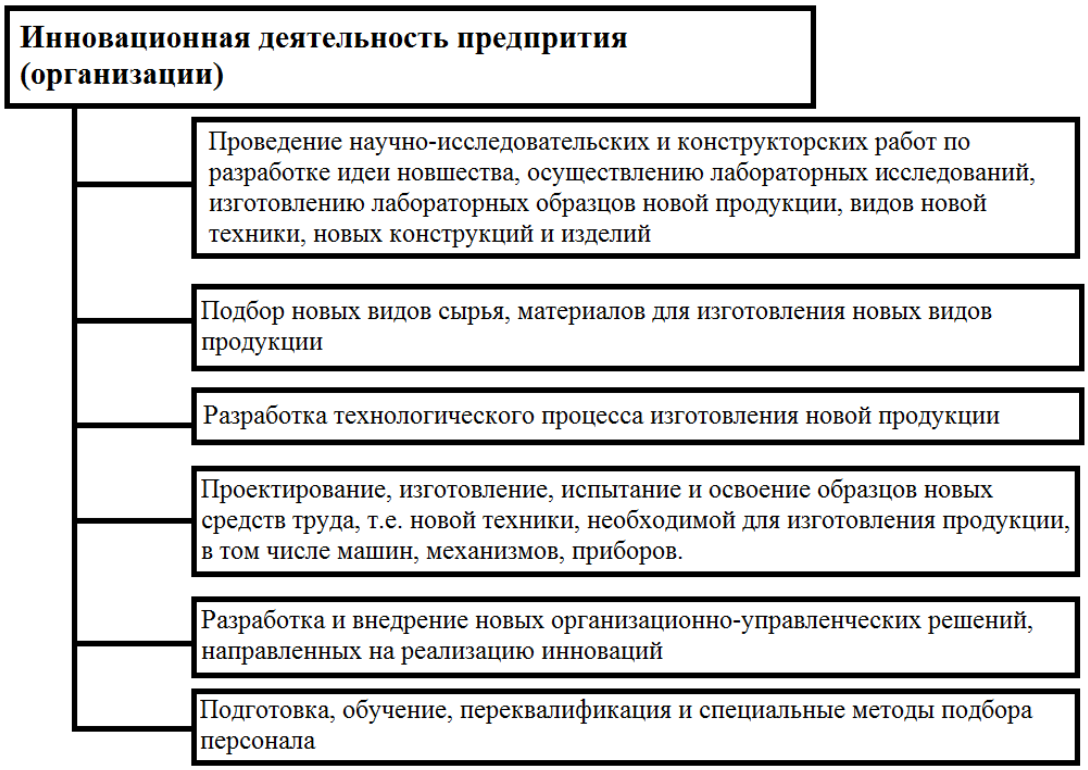

Рисунок 8.1. Этапы инновационной деятельности предприятия

Инновационный процесс является сложной, многогранной системой, затрагивающей весь комплекс отношений исследования, производства, сбыта. Важное значение в повышении ее эффективности принадлежит инновационному менеджменту, являющемуся неотъемлемой частью деятельности любого успешного предприятия и представляющему собой систему управления инновациями и инновационным процессом, а также отношениями, которые появляются в результате инновационной деятельности между различными структурными элементами.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Инновационная политика предприятия - неотъемлемая часть общей политики, определяющей цели инновационной деятельности и средства их достижения в зависимости от научно-технического потенциала предприятия, его рыночных целей и конкурентной позиции. Существуют следующие её виды:

- политика «технологического толчка»,
- политика ориентации на спрос,
- политика социальной ориентации,
- политика, направленная на трансформацию экономической структуры.

Научно-техническая политика предприятия включает в себя:

- разработку планов и программ инновационной деятельности;
- контроль за ходом разработки новой продукции и ее внедрением;
- изучение проектов создания новых продуктов;
- проведение единой инновационной политики всеми подразделениями предприятия;
- обеспечение финансами и материальными ресурсами программ нововведений;
- обеспечение инновационной деятельности квалифицированным персоналом;
- создание временных целевых групп для комплексного решения инновационных проблем.

Инновационные стратегии предприятий бывают двух видов:

- оборонительные стратегии (реагирование на спрос, имитация чужих новшеств, выжидание);
- наступательные стратегии (активные научно-исследовательские работы, агрессивный маркетинг, «слияния и поглощения»).

Инновационная программа - комплекс намеченных к реализации инвестиционных проектов и мероприятий, согласованный по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления обеспечивающий эффективное решение задач по освоению и распространению принципиально новых видов продукции (технологий).

Инновация (нововведение) - нововведение в различных областях, основанных на использовании последних достижений науки и применение их в различных областях и сферах деятельности.

Инновации бывают двух основных форм:

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

Инновации по происхождению могут быть собственные и приобретенные.

Инновационный потенциал организации - объединение различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности.

Инновационная сфера - область деятельности производителей и потребителей инновационной продукции, включая создание, распространение и эксплуатацию инновации.

Инновационная программа - комплекс инновационных проектов и мероприятий, согласованный по ресурсам, исполнителям, срокам по освоению и реализации новых технологий.

Инновационная инфраструктура - организации, способствующие осуществлению инновационной деятельности.

Диффузия инноваций - это процесс, с помощью которого нововведение передается по информационным каналам, распределяясь между членами социально-экономической системы во времени.

Научно-технический прогресс - это постоянный, динамичный и непрерывный процесс увеличения потенциала новых знаний и применение их в производстве общественного продукта.

Собственные инновации (внутренние) - это те научные достижения и разработки, которые были от начала и до конца разработаны на данном конкретном предприятии, представляя собой вертикально ориентированную научную деятельность, каждый из сегментов которой был выработан с помощью ресурсов предприятия.

Приобретенные инновации (внешние) - разработаны в других предприятиях, специализирующихся на их разработке. Внедрение и использование в деятельности подобных инноваций на предприятии происходит путем приобретения патентов, лицензий и т. п.

Компании могут разрабатывать сами инновации, а могут их приобретать. Здесь есть свои «плюсы» и «минусы». Использование собственных инноваций придает большую конкурентоспособность организации, поскольку они являются личной интеллектуальной собственностью и длительное время могут быть достоянием непосредственного их разработчика, но на их разработку можно потратить много времени и средств и тогда затраты будут несоизмеримы с полученным или ожидаемым результатом.

Техническая подготовка производства - совокупность поочередно взаимоувязанных проектно-конструкторских, научно-технических и производственно-хозяйственных работ по созданию, овладению и внедрению современных технических и технологических процессов. Содержит конструкторскую и технологическую подготовку производства.

Существует Единая система технической подготовки производства (ЕСТПП), состоящая из единой системы конструкторской (ЕСКД) и технологической документации (ЕСТД), которая используется в качестве эффективной организации работ по технической подготовке производства.

Поскольку в достаточно большом количестве случаев, как частных, так и общих - для конкретного предприятия, не обладающего необходимыми ресурсами на поддержку собственной широкомасштабной инновационной деятельности гораздо эффективнее использовать в реализации подобных проектов приобретённые инновации, разработанные внешними подрядчиками. Существует развитый рынок приобретённых инноваций с обширным количеством производителей, делящихся на следующие виды организаций:

- **бизнес - инкубатор** - сложный многофункциональный комплекс, реализующий широкий перечень информационных услуг.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- **технологический парк** - научно-производственный территориальный комплекс со сложной функциональной структурой. Академическая наука, как таковая, в технопарке практически отсутствует, научно-исследовательский сектор представлен гораздо слабее, чем в технополисе. Основная задача его заключается в формировании среды для развития малых наукоемких фирм-клиентов. Структурной единицей технопарка является центр. Он может быть в виде: исследовательского центра, инкубатора, научно-технического комплекса, промышленной зоны, маркетингового центра и т. д.
- **технополис** - это научно-промышленный комплекс, созданный для производства новой прогрессивной продукции или для разработки новых наукоемких технологий на базе тесных отношений и взаимодействия с университетами и научно-техническими центрами; особые компактно расположенные современные научно-производственные образования с развитой инфраструктурой, обеспечивающей необходимые условия для труда и отдыха, для функционирования научно-исследовательских и учебных институтов (организаций), входящих в состав этих образований, а также их предприятий, компаний и фирм, производящих новые виды продукции на базе передовых наукоемких технологий.

Идея создания технополисов возникла в середине 1950-х гг. в США. Первыми технополисами были Силиконовая долина в Калифорнии и Рут-128 в Массачусетсе. В настоящее время это очень известные во всем мире передовые объединения науки с производством. Сегодня такие суперсовременные комплексы, осуществляющие всю технологическую цепочку от фундаментальных исследований до производства и продажи новой продукции, превратились в центры наукоемкого производства и получили распространение во всем мире.

Интеллектуальный продукт - результат деятельности в области нематериального производства. Он бывает в форме: научно-технической продукции, продукции информатики (компьютерной программы, базы данных и т. п.), продукты культуры. В связи с появлением интеллектуального продукта возникает интеллектуальная собственность.

Инновационная деятельность на предприятии включает несколько этапов:

1) научно-исследовательскую деятельность по разработке идеи нововведения;
2) подбор сырья и материалов;
3) проектирование, изготовление, испытание образов новых технологий;
4) разработку новых организационно-управленческих решений по реализации нововведения;
5) информационное обеспечение инноваций;
6) подготовку кадров для проведения научно-исследовательской деятельности;
7) организацию маркетинговых исследований по продвижению инноваций и т. д.

Центральным звеном в инновационной деятельности на предприятии является инновация. Существует классификация инноваций как объекта инновационной деятельности предприятия, имеющая нижеперечисленные признаки.

– по содержанию или объекту применения (товары, услуги или технические, организационные, экономические, экологические, информационные и комплексные);

– по степени новизны (абсолютная, относительная, условная, частная);

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– по потенциальному инновационному потенциалу (радикальные, комбинированные, модифицированные);

– по индивидуальным особенностям инновационного процесса (внутриорганизационный, межорганизационный);

– по длительности этапов инновационного процесса;

– по масштабу возможного применения (государственные, республиканские, региональные, отраслевые, корпоративные, фирменные);

– по сферам разработки и применения (промышленная, финансовая, услуги, торгово-посредническая, научно-педагогическая, правовая);

– по эффективности (экономического роста предприятия);

– по источникам финансирования (собственные средства, прямое бюджетное финансирование, привлеченные средства, заемные средства).

Непосредственные признаки классификации инноваций и их значение в рамках потенциального глобального применения представлены в таблицах 8.1 и 8. 2.

Таблица 8.1

Признаки классификации инноваций

Классификационный признак	Группы инноваций по классификации
Сфера использования инноваций	Управленческие, организационные, социальные, промышленные
Научно-технический прогресс и его результаты	Научные, технические, технологические, конструкторские и т.д.
Степень насыщенности инноваций	«Бум», равномерная, слабая, массовая
Темпы инновационной деятельности	Быстрые, медленные, затухающие, растущие, равномерные, скачкообразные
Масштабы внедрения инноваций	Транснациональные, региональные, крупные, средние, мелкие
Результативность инновационной деятельности	Высокая, низкая, стабильная
Эффективность инноваций	Экономическая, социальная, экологическая, интегральная

Таблица 8.2

Значения признаков классификации инноваций

Признаки классификации	Значения признаков			
Широта воздействия и масштабность	Глобальное		Отраслевое	Локальное
Степень радикальности инноваций	Базисная		Улучшающая	Псевдоинновация
Источник идеи	Открытие	Изобретение	Новаторские инициативы	Прочие
Вид новшества	Конструкция и устройство	Технология	Материал, вещество	Живые организмы
Способ замещения существующих аналогов	Свободное замещение		Системное замещение	

Одной из важных характеристик, определяющих инновацию, является ее жизненный цикл (ЖЦИ) (Рис. 8.2). Он представляет собой совокупность стадий инновационной деятельности от создания новшества до снятия с производства, списывания и утилизации инновационного продукта.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Иногда используют понятие «инновационный цикл» (ИЦ). Суть данного понятия заключается в том, что нововведение реализуется согласно схеме, именуемой инновационным циклом, содержащим ступени, преодолеваемые от зарождения идеи до ее коммерческой реализации.

Определить сущность концепции жизненного цикла инновации (нововведения) на предприятии можно следующим образом:

– исследовать хозяйственную деятельность в перспективе;
– систематизировать разработки по приобретению и организации выпуска инноваций;
– стратегия считается базой для анализа и планирования инновации.

Инновация в своем жизненном цикле проходит следующие стадии:

- зарождение, когда осуществляются научно-исследовательская деятельность, разработка и создание опытной партии новшества;
- рост или реализация технологии (промышленное освоение с синхронным выходом продукта на рынок);
- зрелось, стабилизация рынка (серийное и массовое производство);
- насыщение рынка (максимальный объем производства и продаж);
- упадок, падение рынка (свертывание производства и уход продукта с рынка).

Следует различать жизненный цикл производства и жизненный цикл инновации. Анализ жизненного цикла инновации осуществляется в следующей последовательности:

- определяется единая длительность циклов существования этого типа продукта;
- определяется основная направленность и вокруг нее распределение жизненного цикла инновации;
- выработка стратегии и тактики роста производства новой техники;
- анализ разных условий, оказывающих большое влияние на длительность предыдущих циклов.

Для анализа инновационной деятельности организации нужно выполнить прогноз факторов будущего периода, с учетом всех стадий и факторов. Кроме того, нужно понимать, что когда внедрение новшества растягивается на долгие годы, то за этот период могут появиться другие инновации и то, чем занимались до этого, будет уже не совсем актуальным и конкурентоспособным.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|



Рисунок 8.2. Схема жизненного цикла инновации[105]

[105] http://elib.psu.by/bitstream/123456789/15811/4/Тема3.pdf

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

8.2. Показатели эффективности инновационной деятельности

Характеристики, определяющие инновационную деятельность предприятия, базируются на анализе корреляции итогов хозяйственной деятельности и издержек базового периода с учетом сложившихся тенденций.

Для осуществления эффективной инновационной деятельности необходимо рационально подходить к подбору соответствующего технологического решения с учетом существующего уровня организации производства. Анализ используемой современной техники и технологий базируется на изучении не только новизны и приоритетности, но и способности к адаптации в существующих условиях, способности к реорганизации производства или его отдельных компонентов. Гибкость и маневренность всего производственного процесса занимает центральное место в таком исследовании. Характеристики технического уровня новшества можно условно разделить на три группы: на стадии разработки (исследования), на стадии производства (изготовления), на стадии эксплуатации.

На первой стадии новшество характеризуют такие показатели, как - новизна, патентная чистота, уровень стандартизации и унификации, затраты на разработку научно-исследовательской деятельности, экономическая эффективность, наукоемкость, конструкторская преемственность, сложность изделия, способность к модификации, эргономические показатели, безопасность, экологические показатели, показатели безопасности.

На стадии производства инновация характеризуется: увеличением производительности труда и изменением производства, управляемостью, оптимальной структурой, оптимизацией функционирования, надежностью и безопасностью, экологичностью, а также основными экономическими показателями: трудоемкость; материалоемкость; фондоемкость; себестоимость; производительность труда; удельные капиталовложения; уровень механизации и автоматизации.

На стадии эксплуатации нововведения должны обладать такими характеристиками, как - надежность, безопасность, производительность и мощность, технологичность, длительность жизненного цикла, экономичность, дизайн, низкие эксплуатационные расходы, наличие комплектующих и запчастей, ремонтопригодность.

Повышение организационно-технического уровня производства находит свое отражение в количестве применённых факторов производства (оборудования, сырья, рабочей силы). Показатели технологичности производственного уровня можно разбить на группы по следующим признакам: научно-технический уровень, производственная организация, технологический уровень, уровень техники.

Научно-технический уровень производства отражается в таких показателях как: уровень эффективности научно-исследовательской работы, удельная наукоемкость продукции, обновление инновационной продукции, обновление оборудования, обновление научно-технических структур, экономическая эффективность инноваций.

Организация производства характеризуется следующими показателями: общая длительность производственного цикла, ритмичность, рациональность в организации производственных процессов,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

непрерывность, замкнутость, последовательность, параллельность, стадийность производства, производственная эстетика и культура.

Уровень технологичности производства выражается в показателях: технологическая интенсивность, техническая управляемость, гибкость и адаптивность технологий, новизна и приоритетность используемых технологий, безопасность, безотходность производства и экологичность.

Уровень техники раскрывают приведённые ниже характеристики: производительность используемой техники, техническая и энергетическая вооруженность труда (удельный показатель на одного человека), степень механизации и автоматизации, моральный и технический износ оборудования, целостная структура парка оборудования, эргономичность производства.

Прогрессивность используемых технико-технологических решений в первую очередь связана с уровнем производственных возможностей (количество) или технологическим уровнем производства (качество). Он характеризуется: уровнем технологического воздействия, уровнем технологической, производственной интенсивности, уровнем технологической управляемости, уровнем адаптации технологического процесса.

Наряду с экономико-технической оценкой - важную роль играет экономическая оценка инноваций. На практике крайне важно найти оптимальное соотношение между удельными показателями технического уровня, качества применяемых новшеств и фактическими условиями их производства и эксплуатации, для достижения наибольшей экономической эффективности.

Для количественной оценки отдачи показателей инновации используют совместные оценки. В качестве критерия выступают: минимум приведенных затрат и интегральный (обобщающий) показатель качества новшества, позволяющие узнать совокупный полезный эффект.

Однако не всегда возможно установить функциональную зависимость между частными показателями качества, результатом и приведенными затратами. Тогда используют экспертные оценки и статистические методы по определению средневзвешенных показателей новшества.

Внедрение новшеств в производственный процесс, на краткосрочном временном промежутке ведёт к ухудшению экономических показателей производства, нарушению стабильности, увеличению неопределенности и риска производственной деятельности, что в итоге может привести к убыточности производственной деятельности до выхода на стабильный режим работы с внедрёнными инновациями и снижению их окупаемости. Поэтому важную роль в определении качества новых технологий в рыночных условиях играют: адаптивность, гибкость, способность к «встроенности» новации в функционирующее производство, эффект синергетики, обоснованная стратегия проведения научно-исследовательских работ, высококвалифицированный персонал, соответствующие организационно-управленческие структуры, профессиональные управленческие кадры.

Экономическая эффективность характеризуется соотношением экономического эффекта, полученного в течение года, и затрат, обусловленных внедрением данного инновационного компонента. Но нововведение может характеризоваться меньшими затратами и несоответствующими показателями

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

технического уровня и качества новшества, и более высокими удельными капиталовложениями. Поэтому для определения лучшего варианта новации используют сопоставление приведенных затрат.

Рассчитывают приведенные затраты на внедрение новой техники и технологий следующим образом:

$$З_т = С_т + Е_н \times К_{уд}, \quad (8.1)$$

где: $З_т$ - приведенные затраты на единицу продукции на период Т, руб.;

$С_т$ - себестоимость продукции в период Т;

$Е_н$ - нормативный коэффициент эффективности;

$К_{уд}$ - капитальные вложения на единицу продукции, руб.;

$Е_н \times К_{уд}$ - нормативная прибыль, руб.

Годовой экономический эффект новой техники и технологии рассчитывают как разность между экономическим эффектом базового года до внедрения новации и экономическим эффектом после внедрения новации в производство следующим образом по формуле:

$$Э_{нт} = (З_{Т_{баз}} - З_{Т_{нов}})Q_{нов} = [(С_{Т_{баз}} + Е_н К_{УД_{баз}}) - (С_{Т_{нов}} + Е_н К_{УД_{нов}})]Q_{нов}, \quad (8.2)$$

где: $Э_{нт}$ –экономический эффект новой техники, руб.;

$З_{Т_{баз}}$ – приведенные затраты на производство единицы продукции с помощью базового варианта техники и технологии, руб.;

$З_{Т_{нов}}$ – приведенные затраты на производство продукции с помощью новой техники и технологии, руб.;

$Q_{нов}$ – годовой объём производства продукции с помощью новой техники и технологии, шт.

$С_{Т_{баз}}$ – себестоимость продукции базового варианта, руб.;

$С_{Т_{нов}}$ – себестоимость продукции на основе новой техники и технологии, руб.;

$К_{УД_{баз}}$ – капиталовложения на единицу продукции базового варианта, руб.;

$К_{УД_{нов}}$ – капиталовложения на единицу продукции на основе новой техники и технологий, руб.;

$Е_н$ – нормативный коэффициент эффективности.

Приведённая выше формула является основной для расчета текущего реального экономического эффекта применения новой техники во всех отраслях и секторах экономики. Инновационная политика предприятий направлена на увеличение производства принципиально новых видов продукции и технологий, расширение количественного сбыта товаров и рынка реализации. При этом учитывается не только рациональное природопользование, но и развитие на предприятиях передовых малоотходных или безотходных технологий, проведение природоохранных мероприятий, использование альтернативных источников энергии.

Побудительным аргументом формирования и внедрения инноваций является желание минимизировать издержки предпринимательской деятельности и увеличить массу прибыли в условиях

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

жесткой рыночной конкуренции. В результате применения морально устаревшей техники и несовершенных технологий издержки предприятия формируются на уровне выше средних, и предпринимательство может стать убыточным, если компании-конкуренты смогут найти современные пути завоевания рынка сбыта на основе снижения издержек производства и низких цен предлагаемых товаров и услуг. Поэтому возникает необходимость формировать конкурентные преимущества, а это возможно осуществить за счет использования такого инструмента, каким являются инновации. При этом чем быстрее осуществляется инновационный процесс, тем больше вероятность успешной предпринимательской деятельности.

Используя инновации, предприятие снижает издержки, но наращивает объемы производства, завоевывает рынки сбыта, увеличивает массу прибыли, способствует повышению эффективности предпринимательства и развитию национальной экономики в рамках отдельного государства и мира в целом.

8.3. Экономическая сущность, структура и классификация инвестиций

В современной экономической литературе, а также в различных законодательных актах встречаются разные трактовки определения реальных инвестиций, которые определяют только одну из сторон этого многогранного понятия.

Капитал выступает одним из основных экономических ресурсов (факторов производства) и включает в себя всю производственную цепочку, как средства производства - машины, оборудование, инструменты, транспортные средства предприятия, здания, сооружения, передаточные устройства, сырье, запасы товаров и полуфабрикатов на различных стадиях производства (физический капитал), так и человеческий капитал - знания и навыки персонала предприятия, полученные посредством образования и приобретения практического опыта. Поэтому сам процесс накопления и добавления капитала предприятия можно называть инвестированием.

В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» №39-ФЗ дается следующее определение инвестициям: «Инвестиции - это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта». [106]

Инвестиции, можно сказать, это более широкое понятие, чем капитальные вложения. Они рассматриваются как процесс, отражающий движение стоимости, а также как экономическая категория - экономические отношения, связанные с движением стоимости, вложенной в основные фонды, т.е. инвестиции - это вложения капитала субъекта во что-либо для увеличения впоследствии своих доходов.

[106] Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" //С. з. РФ. - 31.07.2017. - N 31 (Часть I), ст. 4754.(С изм. и доп. от 26 июля 2017 года) Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/12114699/#friends#ixzz56Ddxx1sU

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Инвестиции включают все виды ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли (дохода) или для достижения положительного социального эффекта. В качестве инвестируемых ценностей может использоваться все, что имеет определенную ценность на конкретный момент времени: денежные средства, банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, кредиты, любое движимое и недвижимое имущество, имущественные права, интеллектуальные ценности, научные разработки, патенты и т.д.

Инвестиции характеризуются своими основными функциями:

– регулирующей (стимулирование или ограничение экономических процессов с помощью различных финансовых механизмов);

– распределительной (распределение общественного продукта в его денежной форме между отдельными собственниками);

– индикативной (позволяющей контролировать движение к цели).[107]

Инвестиционная деятельность представляет собой вложение инвестиций (инвестирование) и совокупность практических действий по реализации инвестиций.

Субъекты инвестиционной деятельности – инвесторы - физические и юридические лица, государство, посреднические организации, иностранные предприниматели и организации, участвующие в инвестиционной деятельности в качестве инвесторов, заказчиков и исполнителей работ, поставщиков, подрядчиков, финансовых посредников и др.

Инвестор - главный субъект инвестиционной деятельности. Основной отличительный признак инвестора: наличие средств денежной или материальной формы, или возможность привлечь таковые, которые он готов предоставить потребителю инвестиций. Ожидания инвестора сосредотачиваются на доходах получаемых им от деятельности объекта инвестирования.

Объекты инвестиционной деятельности - это любые активы, направляемые на вложения инвестиционных ресурсов (вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, оборотные средства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция и другие объекты собственности, права на имущество и интеллектуальную собственность).

Объектами инвестиционной деятельности по законодательству РФ являются вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, а также оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность. При этом на законодательном уровне запрещено осуществлять инвестирование в объекты, создание и использование которых не отвечает требованиям экологических, санитарно-гигиенических и других норм безопасности

[107] Инвестиции: учебник для вузов/ под ред. Л.И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой. –Екатеринбург Изд-во Урал. ун-та,2016. –543 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

жизнедеятельности человека и общества или наносит моральный или материальный ущерб охраняемым законом правам и интересам граждан, юридических лиц и государства.[108]

Чтобы предприятие сохраняло конкурентоспособность, повышало качество продукции, снижало издержки производства, оно должно осуществлять инвестиции в свою деятельность. Инвестиции являются потоками капитала, обеспечивающими денежный круговорот в экономике. Поступление финансовых потоков в значительной степени определяется инвестиционным климатом, создаваемым экономикой рынка, политической ситуацией в целом, а также доверием, которое испытывает инвестор к конкретному предприятию.

В современной экономической литературе, хозяйственной практике, связанной с инвестиционной деятельностью, применяется значительное количество терминов, характеризующих различные виды инвестиций, однако унифицированного и структурированного системного подхода, отражающего их сущностные характеристики, не существует.[109]

Каждое инвестиционное вложение капитала, осуществляемое в различных формах субъектами инвестирования, невзирая на достаточно большое количество потенциальных объектов инвестирования, в конечном итоге приводит различным конфигурациям инвестиционных групп из-за отсутствия четко разграниченных квалификационных критериев.

Сами же объекты инвестиционной деятельности делятся на две основные категории, реальные и финансовые инвестиции. Реальными инвестициями является прямое вложение в производство и образование реального капитала, а финансовые инвестиции представляют из себя вложения в ценные бумаги, непосредственно связанные с доходами от получаемой собственности.

Поскольку инвестиционная деятельность является комплексной информационной категорией, они могут быть разделены на ряд групп. Классификация инвестиций может осуществляться с учетом различных признаков на макро- и микроуровнях, в зависимости от необходимых условий, планирования инвестиционной деятельности и повышения удельной эффективности финансовых и ресурсных вложений. Ниже приведена одна из обобщающих классификаций инвестиций. (Рис. 8.3).

[108] Коммерческое право. Ч. II. Под ред. В.Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой. – СПб., С.-Петербургский университет, 1998. С. 121.
[109] Инвестиции: учебник для вузов/ под ред. Л.И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой. –Екатеринбург Изд-во Урал. ун-та,2016. – 543 С. (стр.69)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|



Рисунок 8.3. Классификация инвестиций[110]

К основным признакам, отражающим свойства инвестиций можно отнести следующие:

- осуществление вложений инвесторами, имеющими собственные цели;
- способность вложенных инвестиций приносить доход;
- целенаправленный характер вложения капитала в объекты и инструменты инвестирования;
- определенный планируемый срок вложения средств;
- использование различных инвестиционных ресурсов, характеризующихся в процессе осуществления спросом, предложением и ценой.

[110] Инвестиции: учебник для вузов/ под ред. Л.И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой. –Екатеринбург Изд-во Урал. ун-та,2016. –543 С. (стр.70)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Система финансирования всех этапов инвестиционного процесса складывается из единения, как источников финансирования инвестиционной деятельности, так и самих способов и методов инвестирования.

Методы инвестирования - экономический термин, определяющий набор действий, направленных на достижение поставленных инвестиционных целей; предполагающий как способы и виды инвестиций, так и источники или варианты привлечения средств реализации инвестиционных проектов. К ним относятся такие методы как самофинансирование, акционирование, кредитование, лизинг, селенг.

Инвестиционная политика предприятия - совокупность управленческих решений, определяющих цель, основные направления и объемы инвестиций.

Инвестиционный проект - система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления инвестиционной деятельности.

Проектный анализ - анализ доходности проекта на основе сопоставления затрат на его осуществление и выгод, которые планируется извлечь. Он включает все виды анализа: технический, коммерческий, институциональный, социальный, экологический, финансовый и экономический.

К базовым показателям эффективности инвестиционного проекта можно отнести его финансовую (коммерческую), бюджетную и экономическую эффективности, которые учитывают последствия проекта для его непосредственных участников, бюджета и экономики страны (региона).

Показатели коммерческой эффективности проектов:

1. ***Чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV)*** - разница между приведенными к настоящей стоимости суммами денежного потока (результаты минус затраты) за весь период реализации проекта и суммами инвестиций за тот же период.

$$NPV = P' - IC = \sum_{t=0}^{T} \frac{R_t - C_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^{T} \frac{IC_t}{(1+i)^t}, \quad (8.3)$$

где: P' – сумма дисконтированных будущих денежных потоков по проекту (от производственной и финансовой деятельности);

IC' – сумма дисконтированных проектных инвестиций;

R_t – доход от проекта в t периоде времени (на t шаге реализации проекта);

C_t – текущие проектные реальные расходы на t шаге его реализации;

IC_t – инвестиции в проект на шаге t его реализации;

i – норма дисконта;

T – число шагов или единиц времени (месяцев, лет) реализации проекта.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2. ***Индекс доходности (ИД, PI)*** - отношение приведенной стоимости денежного потока к объему инвестируемых средств.

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^{T} \frac{R_t - C_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=0}^{T} \frac{IC_t}{(1+i)^t}}, \quad (8.4)$$

3. **Срок (период) окупаемости** - минимальный временной интервал, начиная с которого инвестиции и другие затраты по проекту покрываются суммарными результатами его осуществления.

4. ***Внутренняя норма доходности (ВНД, IRR но или $i_{вн}$)*** - ставка процента, при которой величина приведенного денежного потока будет равна приведенному объему инвестированных средств.

$$\sum_{t=0}^{T} \frac{R_t - C_t}{(1+i_{\text{ВН}})^t} = \sum_{t=0}^{T} \frac{IC_t}{(1+i)^t}, \quad (8.5)$$

Проект эффективен, если $NPV > 0, RI > 1, IRR$ не меньше требуемой инвестором нормы дохода на капитал.

Перед проведением экспертной оценки эффективности проектной работы определяется её общественная значимость, т.е. потенциал её положительного влияния не только на деятельность непосредственных участников проекта, но и на другие хозяйствующие субъекты, население и экономику региона. Общественно значимыми считаются крупномасштабные, народнохозяйственные и глобальные проекты.

Далее оценка инвестиционного проекта осуществляется в два этапа:

1) Рассчитываются показатели эффективности проекта в целом;
2) Проводится оценка эффективности инвестиций для каждого отдельного участника проекта.

8.4. Анализ инвестиционной деятельности предприятия

Инвестиционная деятельность - один из видов предпринимательской деятельности, ей присущи такие признаки предпринимательства, как самостоятельность, систематичность, легитимность, имущественная ответственность, регистрация субъекта, ведущего деятельность, инициативность, риск.

Анализ инвестиционной деятельности предприятия призван отвечать на множество вопросов как инвесторов, так и потребителей инвестиций:

- когда инвестировать,
- куда инвестировать,
- сколько инвестировать,
- каков будет доход от инвестиций,
- какие риски ожидают инвесторов и объект инвестирования при реализации проектов,
- и д.р.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В таком анализе заинтересованы все, поскольку определенные инвестиции могут нарушить целостность экосистемы, ущемлять интересы прав отдельных слоев населения, негативно влиять на окружающую среду. Поэтому результаты анализа таких проектов подвергается рассмотрению не только у государственных экспертиз, но и публичным слушаниям, где инвестор доказывает полезность для общества и безопасность для окружающей среды при реализации проекта.

Для оценки эффективности инвестиционных проектов используют следующие показатели:

- чистая приведенная стоимость проекта (NPV);
- индекс доходности (PI);
- внутренняя норма доходности (IRR, %);
- модифицированная внутренняя ставка доходности (MIRR, %);
- срок окупаемости первоначальных инвестиций (PP);
- период окупаемости первоначальных инвестиций, рассчитанный с учетом дисконтирования денежных потоков (DPP);
- коэффициент рентабельности инвестиций (ARR).

Группа этих показателей может дополняться показателями, характеризующими денежные потоки в процессе инвестирования - денежные поступления (Чистые денежные поступления NV) и денежные оттоки (Максимальный денежный отток Cash Outflow).

Предпринимательская и инвестиционная деятельности, имеющие общие признаки, обладают специфическими особенностями, заключающимися в том, что инвестор вкладывает свои средства в объекты предпринимательской деятельности для получения собственной прибыли от использования и эксплуатации данных объектов в перспективе.

Инвестиционная деятельность бывает разная: долгосрочная, может носить разовый характер, а может быть как самостоятельная профессиональная предпринимательская деятельность.

Чтобы капиталовложения были положительно результативными необходимо придерживаться определенных методов и принципов в осуществлении инвестиционной политики предприятия. Наиболее важными являются следующие принципы, которые являются базовыми.

Принцип предельной эффективности инвестирования – означает, что предприятие при осуществлении инвестиций нацелено на достижение максимума прибыли при условии равенства предельной выручки предельным затратам на производство каждой дополнительной единицы продукции.

Принцип «замазки» - показывает процесс инвестирования во времени. То есть, с определенного момента осуществления инвестиций по определенному проекту теряется или уменьшается выбор инвестора в принятии решений о переориентации инвестиций. Действие принципа состоит в том, что на первом этапе выполнения инвестиционного проекта инвестор имеет полную свободу выбора, которая падает с каждым осуществленным выбором, оставляя все меньше вариантов для последующего развития событий.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Принцип сочетания материальных и денежных оценок эффективности капиталовложений - предполагает рассмотрение всех элементов инвестиционного цикла в совокупности и позволяет более точно оценить эффективность инвестиций в условиях инфляции и других колебаний на фондовом рынке.

Принцип неизбежности адаптационных издержек (принцип адаптивных издержек) - ориентирует предприятие на соизмерение доходности предприятия с потерями от встраивания новой технологии в производственный процесс и нацеливает на преднамеренное завышение суммы расходов, от указанной в первоначальном проекте. Считается, что величина адаптационных издержек составляет 15% от всех проектных затрат.

Принцип мультипликатора - позволяет оценить роль взаимосвязей между смежными отраслями и видами производственной деятельности. Мультипликатор отражает экономическую силу конкретной новации и указывает на целесообразность дальнейшего инвестирования или переориентацию инвестиционных потоков.

Q-принцип - отражает установление соотношения между оценкой активов на фондовой бирже и их реальной восстановительной стоимостью. Если это отношение больше единицы, то инвестировать выгодно. Q-принцип отражает отношение между ценой спроса и ценой предложения, то есть он эффективен в рыночной экономике и при существовании предприятия не менее года.

Задачи анализа инвестиционной деятельности предприятия:

- Обоснование планов и результатов планов компании в рамках инвестиций.
- Объективная оценка инвестиционной работы компании, мониторинг показателей ее реализации.
- Определение оптимальной структуры портфельных инвестиций.
- Расчет целесообразности реализаций проектов по инвестициям в ценные бумаги.
- Расчет рисков вложений (как портфельных, так и реальных).
- Исследование и анализ внутренних резервов компании для инвестирования.
- Повышение привлекательности компании для возможных инвесторов.

Эти задачи зависят как от конкретных целей компании, так и от того, на каком сейчас этапе находится инвестиционная деятельность. Основным направлением повышения эффективности инвестиций является комплексность их использования. Это означает, что с помощью дополнительных инвестиций предприятия должны добиваться оптимальных соотношений между основными и оборотными фондами, активной и пассивной частью, силовыми и рабочими машинами и т.д.

Важные условия повышения эффективности инвестиционной деятельности - сокращение сроков незавершенного строительства и снижение стоимости вводимых объектов, а также правильная их эксплуатация (полное использование проектных мощностей, недопущения простоев техники, оборудования и др.).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

8.5. Инвестиционная привлекательность и методы ее оценки

Для оценки инвестиционной привлекательности предприятия проводят исследование, позволяющее оценить доходность инвестиционного проекта. Данный анализ состоит из следующих разновидностей:

- технический анализ, позволяющий определить наиболее приемлемую для предприятия технику и технологию;
- коммерческий анализ, раскрывающий особенности экономической конъюнктуры рынка сбыта продукции;
- институциональный анализ, оценивающий состояние внешней среды предприятия;
- социальный анализ, дающий представление о влиянии проекта региональную экономику;
- анализ окружающей среды, прогнозирующий экологическое воздействие и устанавливающий мероприятия по уменьшению негативный последствий на среду обитания;
- финансовый анализ;
- экономический анализ.

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов - это способы, помогающие определить целесообразность вложений капитала на долгосрочный период в различные активы. При помощи них эксперты могут предугадать окупаемость проектов, а также размер будущей прибыли. Поэтому каждый инвестиционный объект всегда подвергается тщательному анализу для снижения возможных рисков.

Достаточно широко используются методы оценки эффективности инвестиционных проектов, основанные на сравнении прибыльности. Когда потенциальный инвестор выбирает между несколькими объектами, необходимо заранее предположить возможные прибыли. Методики оценки эффективности инвестиционных проектов используются во всех странах мира. Наиболее часто анализ проводится при помощи пяти основных методов, которые объединяют в две группы.

Первая включает способы, основанные на использовании принципа дисконтирования:

– Метод, при котором определяется чистая текущая стоимость;
– Методика, включающая расчет рентабельности инвестиции, а также внутренней нормы прибыли.

Вторая группа объединяет три метода. Их называют традиционными или простыми, так как они не используют концепцию дисконтирования:

– Методика, основанная на расчете срока окупаемости;
– Метод годовой (проектной, расчетной, средней) нормы прибыли;
– Способ, при котором находится точка безубыточности.

В качестве конкретных методов оценки инвестиционного проекта используют следующие методы.

Определение доходности проекта. Сравнивается две альтернативных ситуации: результат после осуществления проекта и результат, если бы проект не реализовался.

Доходность инвестиционного проекта = (Изменения в выгодах (доходах)) - (Изменения затрат вследствие внедрения проекта)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Метод дисконтирования. Определение будущей стоимости полученной от инвестирования текущей стоимости на ряд лет:

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n}, \tag{8.6}$$

где: PV – текущая стоимость;

FV – будущая стоимость;

r – ставка процента;

n – число лет.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется:

- методами анализа финансового состояния предприятия;
- методами экономического анализа деятельности предприятия;
- методами оценки доходности и риска деятельности предприятия.

Для квалифицированного инвестора зачастую достаточен анализ финансовых коэффициентов деятельности предприятия, по которым он оценивает имущественное положение, устойчивость и финансовую ликвидность активов, деловую активность и рентабельность производства на предприятии.

Методы экономического анализа включают в себя финансовый анализ вместе с анализом экономического состояния предприятия: оценку основных финансовых фондов, степень их износа, уровня их загруженности; уровня организации труда на производстве; оценки структуры управления предприятием и многое другое.

Методы оценки возможной доходности и риска совмещают экономический анализ деятельности предприятия и оценку потенциального инвестиционного риска.

Инвестиционный риск представляет собой возможность финансовых потерь инвестора при вложениях в выбранный инвестиционный объект. Инвестиционные риски бывают двух видов: системные и несистемные. Системные риски включают: процентный риск; валютный риск; инфляционный риск и политический риск. Несистемные состоят из таких видов как - риск потери ликвидности; предпринимательский риск; финансовый риск и риск невыполнения обязательств.

Оценка рисков достаточно сложный и многофакторный процесс, осуществляемый командой профессионалом. Оценка инвестиционных рисков предприятия проводится только после оценки инвестиционной привлекательности государства, региона или отрасли к которой принадлежит инвестиционный объект и проводится с использованием нескольких различных методик. Сегодня принято страховать инвестиционные риски, чтобы максимально обезопасить капиталовложения.

Специалисты при выборе способов оценки доходности потенциальной инвестиционной деятельности всегда учитывают тип отрасли, специфику проекта, нововведения, заложенные в нем, и прочие важные факторы. Все это оказывает положительное или отрицательное влияние на конечный результат, полученный от инвестиций.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Выводы по теме

- Каждый активный участник рынка: предприятие, организация, компания, фирма в той или иной мере занимается инновационной деятельностью, которая находит свое выражение в постоянном внедрении новых, инновационных техник и технологий и совершенствовании своего производственного процесса, оптимизации принятия управленческих решений.
- Современная инновационная деятельность любого предприятия содержит обширную совокупность научных, технических, координационных, финансово-экономических и коммерческих мероприятий.
- Особенности отраслевой принадлежности, стадии жизненного цикла техники и технологий, текущие требования рынка, ресурсный и научно-технологический потенциал предприятия напрямую влияют на выбор направлений и способы ведения инновационной деятельности организации.
- Предприятие должно осуществлять инвестиции в собственную хозяйственную деятельность, чтобы быть конкурентоспособным, повышать качество товаров и услуг, снижать издержки производства.
- Инвестиционная деятельность на предприятии - совокупность практических действий по осуществлению инвестиций. Она реализуется как за счет собственных, так и заемных финансовых средств.
- Инвестиционная деятельность может существовать в виде капиталообразующих и финансовых инвестиций.
- Осуществление инвестиций предполагает сложный, комплексный, структурный анализ проекта, включающий технический, коммерческий, институциональный, социальный, финансовый, экономический, экологический анализ.
- Инвестиционная деятельность компании является необходимым условием для ее дальнейшего развития, но требующая серьезного и внимательного подхода для ее реализации.
- Предприятие должно тщательно анализировать свою инвестиционную политику. Осуществление и мониторинг инвестиционной активности предприятия - вклад в будущее предприятия.
- Инвестиции являются важнейшей экономической категорией и играют значимую роль, как на макро, так и микроуровне.
- Инвестиционная политика является составной частью стратегии предприятия и предполагает, с одной стороны, поиск надежных источников финансирования, с другой - эффективное их использование.
- Инновационная политика предприятия направлена на внедрение нововведений в предпринимательскую деятельность с целью получения конкурентных преимуществ и повышения прибыльности.

Вопросы и задания для проверки знаний

1. Раскройте содержание инновационной деятельности на предприятии.
2. Что представляет жизненный цикл инноваций и каковы его стадии?
3. Как осуществляется экономическая оценка эффективности новой техники и технологии?

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4. Какова система финансирования инновационной деятельности предприятия?
5. В чем состоит сущность инвестиций и какие виды инвестиционной деятельности бывают?
6. Каковы основные принципы инвестиционной деятельности?
7. Как осуществляется оценка эффективности инвестиций?
8. Каковы методы оценки эффективности инвестиционных проектов (дайте их краткую характеристику)?
9. Что представляет собой инвестиционная политика предприятия?
10. Какие показатели оценивают рентабельность инвестиционных затрат и эффективность инвестиционных проектов?
11. Что такое «инвестиционные риски» и как их избежать?
12. Какова взаимосвязь инвестиционных и инновационных процессов?

Схемы (дополнить и прокомментировать)

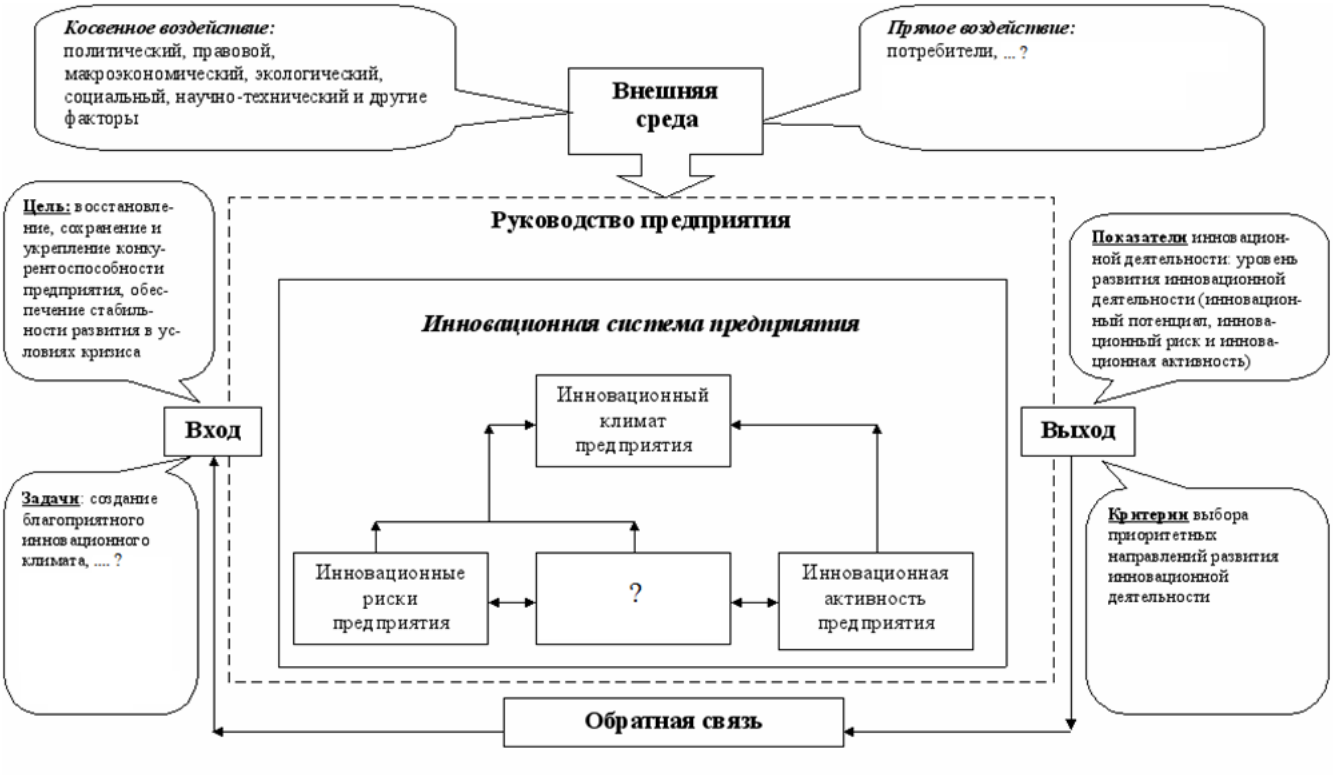

Схема 1. Инновационная система предприятия

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|



Схема 2.Схема инновационного развития экономической системы (на микроэкономическом уровне)



Схема 3. Структура инновационной политики предприятия

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|



Схема 4. Основные методы и показатели оценки экономической эффективности инвестиций

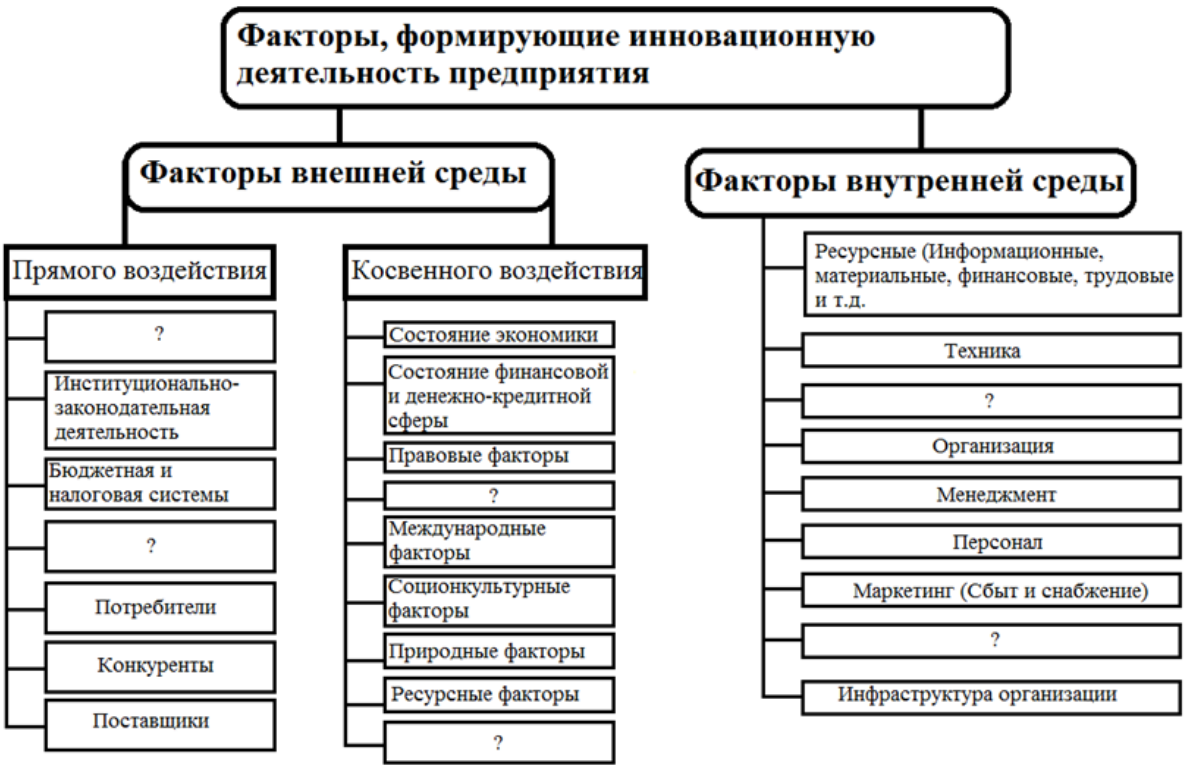

Схема 5. Основные факторы инновационной деятельности предприятия

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Тестовые задания

Выберите или впишите правильный ответ

1. Финансовыми инвестициями являются вложения в ...

- основные фонды
- в оборотный капитал
- банковские депозиты
- акции золотодобывающих компаний

2. Реальными инвестициями являются вложения в:

- основные фонды
- акции реального сектора экономики
- оборотный капитал
- объекты тезаврации

3. Реальными инвестициями являются вложения в :

- ценные бумаги
- землю
- капитальные вложения

4. Финансовые инвестиции составляют вложения в:

- недвижимость
- ценные бумаги
- оборотные средства
- объекты тезаврации

5. Капитальные вложения составляют затраты на:

- строительно-монтажные работы
- приобретение транспортных средств
- капитальный ремонт
- приобретение оборудования
- проектно-изыскательные работы
- геолого-разведочные работы

6. Субъекты инвестиционной деятельности, осуществляющие вложения собственных, заемных или привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивающие их целевое использование, называется ....

Правильные варианты ответа:

7. Инвестициям присущи характеристики:

- осуществляются только в денежной форме
- представляют собой вложение капитала с любой целью
- могут быть долгосрочными, среднесрочными и краткосрочными
- объектом вложений являются только основные фонды

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– осуществляются с целью последующего увеличения капитала
– предполагают вложение капитала в любой форме.

8. Инвестиционная деятельность в нашей стране регулируется:

– Конституцией РФ
– Гражданским кодексом РФ
– Законами РФ об инвестициях и инвестиционной деятельности.

9. Инвестиционная деятельность - это:

– вложение инвестиций
– совокупность практических действий по реализации инвестиций
– любая деятельность, связанная с использованием капитала
– мобилизация денежных средств с любой целью

10. Инвестиции в масштабе страны - это:

– капитальные вложения
– финансовые инвестиции
– расходы на потребление

11. Объемы инвестиций в прямой пропорции зависят от:

– темпов инфляции
– ставки ссудного процента
– изменения удельного веса сбережений
– уровня налогообложения в стране
– рентабельности инвестиций

12. По объектам вложений средств выделяют виды инвестиций:

– реальные
– частные
– валовые
– совместные

13. По периоду инвестирования различают виды инвестиций:

– краткосрочные
– чистые
– долгосрочные
– внутренние

14. По формам собственности выделяют виды инвестиций:

– совместные
– финансовые
– валовые

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– среднесрочные
– иностранные

15. По способу учета инвестируемых средств выделяют виды инвестиций:

– чистые
– государственные
– финансовые
– иностранные
– внутренние

16. Нулевая сумма чистых инвестиций означает:

– отсутствие экономического роста
– экономический рост
– снижение производственного потенциала

17. По региональному признаку различают виды инвестиций:

– частные
– иностранные
– совместные
– зарубежные
– краткосрочные

18. Субъектами инвестиционной деятельности являются:

– аудиторы
– подрядчики
– пользователи
– чиновники

19. Субъектом инвестиционной деятельности, вкладывающим средства в объекты предпринимательской деятельности, является:

– инвестор
– заказчик
– пользователь объектов инвестиций
– исполнитель работ

20.Субъектом инвестиционной деятельности, уполномоченным осуществлять реализацию инвестиционного проекта, является:

– пользователь объектов инвестиций
– исполнитель работ
– заказчик
– подрядчик

21. *Субъектом инвестиционной деятельности, для которого создаются объекты инвестиций, является:*

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– инвестор
– исполнитель работ
– заказчик
– пользователь результатов инвестиций

22.Косвенное регулирование инвестиционной деятельности государство осуществляет посредством ... инвестиционной деятельности

– создания благоприятных условий для развития
– участия государства в

23.Инвестиции, осуществляемые с целью роста инвестируемого капитала и участия инвестора в управлении объектом инвестирования, называются:

– портфельными
– прямыми

24. Совокупность затрат, реализуемых в форме вложения капитала в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта, называется ....

Правильные варианты ответа:

25. Вложения финансовых и материально-технических ресурсов в создание и воспроизводство основных фондов путем нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующего производства называются ... вложениями.

Правильные варианты ответа:

26. Инвестиционный цикл включает в себя фазы:

– прибыльную
– предынвестиционную
– убыточную
– инвестиционную
– начальную
– эксплуатационную

27. В течение предынвестиционной фазы проводятся мероприятия:

– проводится более детальная проработка некоторых аспектов проекта
– фирмой принимается окончательное решение об инвестициях
– отбор проектной фирмы или фирмы, управляющей строительством
– хозяйственная деятельность предприятия
– утверждается план платежей генеральному подрядчику

28. Простыми методами оценки инвестиционных проектов являются расчеты показателей:

– ставка прибыльности проекта
– простая норма прибыли

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– чистая настоящая стоимость
– срок окупаемости вложений
– внутренняя норма доходности

29. Инвестиционный риск - это вероятность:

– возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестиционной деятельности
– получения прибыли выше запланированной величины
– смены в стране политической власти

30. Банкротство предприятия происходит, если инвестиционный риск считается:

– экологическим
– систематическим
– катастрофическим
– критическим
– политическим
– допустимым

31. Показателями рентабельности инвестиций при выборе проекта должен быть …

– равен 0
– больше 1,0
– меньше 1,0

32. Внутренняя норма доходности инвестиционного проекта …

– зависит от ставки дисконтирования
– не зависит от ставки дисконтирования
– определяет ставку дисконтирования, при которой чистая текущая стоимость равна 0

33. Участие государства в проекте …

– повышает его инвестиционную привлекательность
– снижает его инвестиционную привлекательность
– ограничивается лицензированием

34. Фазы жизненного цикла инвестиционного проекта:

– прединвестиционная
– инвестиционная
– постинвестиционная
– эксплуатационная
– предпроизводственная

35. Суммарная продолжительность прединвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной фаз называется …проекта.

Правильные варианты ответа: ……;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Список рекомендуемой литературы

1. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ"Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (С изм. и доп. от 26 июля 2017 года) Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/12114699/#friends#ixzz56Ddxx1sU.

2. Анализ эффективности инновационной деятельности: учеб. пособие / С. Н. Яшин, Е. В. Кошелев, С. А. Макаров. - СПб.: БХВ-Петербург, 2012. -288 с.: ил. - (Учебная литература для вузов);

3. Беляев, Ю.М. Инновационный менеджмент: Учебник для бакалавров / Ю.М. Беляев. - М.: Дашков и К, 2016. - 220 с.

4. Давтян, М.А. Экономика инновационной деятельности предприятия: Учебное пособие / М.А. Давтян, Т.С. Щербакова, И.В. Карзанова. - М.: РУДН, 2014. - 430 с.

5. Инвестиции: учебник для вузов/ под ред. Л.И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой. – Екатеринбург Изд-во Урал. ун-та,2016. –543 с.

6. Инновационный менеджмент: Учебное пособие /Под ред. д. э. н., проф. А. В. Барышевой. - 3е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. - 384 с.;

7. Инновационный менеджмент: Учебник. /Под ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 391 с.

8. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2011. - 248 с.;

9. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 511 с.;

10. Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. (+CD с учебными материалами) / Под ред. М. Римера. - СПб.: Питер, 2011. - 432 с.: ил. - (Серия «Учебник для вузов»);

11. Экономика предприятия: Учебник /Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 663 с.

12. Экономика предприятия. Тесты, задачи, ситуации: Учебное пособие / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Б.Н. Чернышева. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 335 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Раздел 9. Ценовая политика предприятия

1.1 Цена и ценовая политика предприятия
1.2 Подходы в экономической науке к определению цены
1.3 Основные элементы и этапы разработки ценовой политики и стратегии
1.4 Методический подход к анализу ценовой политики предприятия
1.5 Этапы анализа ценовой политики предприятия
1.6 Нормативно-правовая база регулирования цен

9.1. Цена и ценовая политика предприятия

Формирование цены и ценовой политики предприятия в условиях рыночной экономики является одним из важнейших элементов механизма конкурентоспособности, так как жесткая конкуренция между производителями на рынке может привести к снижению объема продаж, уменьшению уровня прибыли, рентабельности и в итоге к падению конкурентоспособности товара и предприятия в целом.

В экономической науке существует три главных подхода к определению цены (рис. 9.1).

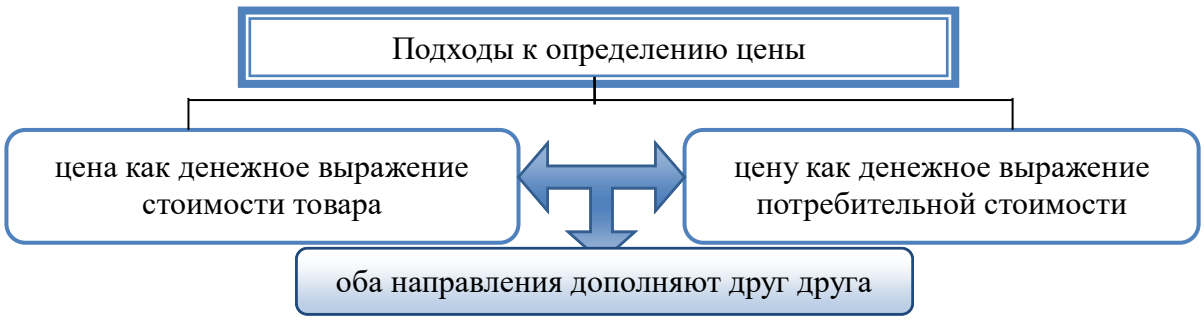

Рисунок 9.1. Подходы в экономической науке к определению цены

Представители классической школы (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) определяют цену как денежное выражение стоимости товара. Они считают, что основным ценообразующим фактором здесь выступает именно стоимость, которая измеряется количеством труда и издержками производства. Одним из недостатков такого подхода является игнорирование полезности товара, его способности удовлетворять определенные потребности потребителя. Но, необходимо отметить, что данная модель цены имеет и весомое достоинство – это учет в ней затрат на производство каждого продукта.

Определение цены, базирующееся на оценке предельной полезности (ценности) товара, трактующее цену как денежное выражение потребительной стоимости, а ценность товара как выражение

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

величины его пользы для потребителя, характерно для маржинальной теории цены и ценообразования, представителями которой являются Г. Госсен, Дж. Робинсон, П. Самуэльсон и др. Данная модель учитывает полезность товара, которая определяет спрос на него, но вместе с тем, она исключает факторы меры, то есть затраты на производство, которые оказывают существенное влияние на уровень цены.

Гипотезу о том, что оба направления в экономической науке не исключают, а скорее дополняют друг друга, выдвинул английский экономист А. Маршалл. Основные положения данного подхода представлены на рисунке 9.2.



Более глубоко изучить и понять экономическую природу цены позволяет обзор основных направлений экономической мысли в ее трактовке, представленной в таблице 9.1.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 9.1

Теоретические подходы и трактовка цены

Автор	Понятие
И.Л. Акулич	Цена – это количество денег соответствующей валютной системы, которое может получить продавец от покупателя за весь товар или единицу товара при определенных устраивающих обе стороны условиях.
А.Н.Азрилиян	Цена – это денежное выражение стоимости товара, экономическая категория, служащая для косвенного измерения величины затраченного на производство товара общественно необходимого рабочего времени.
Г. Л. Багиев	Цена - это денежное выражение ценности продукта, услуги, фактора производства в процессе обмена.
Е.Г.Багудина	Цена – это сумма денег, которая уплачивается при покупке товаров или услуг.
Т.А. Гайдаенко	Цена – это плата клиента за портфель потребительских ценностей, куда входят товары, услуги, идеи и их комплексы.
Е.П. Голубков	Цена – это количество денег, запрашиваемое за продукцию или услугу, или сумма благ, ценностей, которыми готов пожертвовать потребитель в обмен на приобретение определенной продукции или услуги.
Ф.Котлер	Цена – это денежная сумма, запрашиваемая за товар или услугу, или сумма тех ценностей, которые потребитель отдает в обмен на право обладать или использовать товар или услугу.
Ж.-Ж. Ламбен	Цена – это не число на ценнике, а общая цена, которую покупатель платит за то, чтобы получить решение некоторой проблемы.
В.А.Новиков	Цена – денежное выражение стоимости товара.
Б.А. Райзберг И.П. Фаминский	Цена – фундаментальная экономическая категория, означающая количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара.
М. Егорова, И. Швайко, Е. Логинова	Цена – это способность при определении конкурентоспособности товара, учитывающая размер затрат, необходимых для его приобретения и эксплуатации.

В зависимости от ряда экономических признаков все цены классифицируются по видам и подвидам.

Экономическая сущность цены проявляется в функциях, которые она выполняет.При всем существующем многообразии теоретических трактовок функций рыночной цены большинство экономистов сошлись на едином мнении и выделяют следующие:

1. Функция учета и измерения. Предполагает отражение в цене издержек производства и обращения, стадии жизненного цикла товара, изменений конъюнктуры рынка.

2. Стимулирующая функция. Обеспечивает воздействие как на производителя через величину прибыли, так и на потребителя товара через уровень цены.

3. Распределительная функция. Связана с колебаниями цен под воздействием рыночных факторов, в результате чего происходит распределение и перераспределение национального дохода между отраслями экономики, регионами, группами населения.

4. Функция балансирования спроса и предложения. Посредством цен в экономике осуществляется взаимосвязь между спросом и предложением, между производством и потреблением. При отклонении цены от равновесного состояния возникают диспропорции в производстве и потреблении, выражающиеся в дефиците или избыточном предложении товаров и услуг.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5. Цена как средстворационального размещения производства. Предполагает перелив капитала в те сектора экономики и те производства, которые обеспечивают более высокую норму прибыли под воздействием конкуренции и изменения спроса.

6. Информационная функция. Состоит в том, что цена выступает как основной носитель информации и для производителей (продавцов), и для потребителей (покупателей). Данные о ценах, известия об их изменениях являются сигналом к действию или бездействию субъектов рыночной экономики предприятий, населения.

Основными элементами цены являются себестоимость и прибыль.

Себестоимость – это затраты на производство и реализацию товара, выраженные в денежной форме.

Прибыль – показатель эффективности хозяйственной деятельности, выраженный в денежной форме.

Формирование цены в процессе движения товаров, работ и услуг осуществляется следующим образом (рис. 9.3):

<table>
<tr><td colspan="10">Элементыцены</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Полная себестоимость товаров (работ, услуг)</td><td rowspan="2">Прибыльизготовителя</td><td colspan="2">Косвенныеналоги</td><td colspan="3">Посредническаянадбавка</td><td colspan="3">Торговыенаценки / скидки</td></tr>
<tr><td>акцизы</td><td>НДС</td><td>издержкипосредника</td><td>прибыльпосредника</td><td>НДС посредника</td><td>издержки</td><td>прибыль</td><td>НДС</td></tr>
<tr><td colspan="2">Ценаизготовителя</td><td colspan="2" rowspan="2"></td><td colspan="3" rowspan="2"></td><td colspan="3" rowspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="2">Ценаоптоваяотпускная</td></tr>
<tr><td colspan="5">Ценаоптовойзакупки</td><td colspan="5"></td></tr>
<tr><td colspan="10">Ценарозничная</td></tr>
</table>

Рисунок 9.3. Структура цены в процессе движения товаров, работ, услуг.

Ценовая политика так же, как и цена, является одним из ключевых элементов рыночной экономики.

На сегодняшний день вопросам формирования и обоснования ценовой политики посвящены работы многих отечественных и западных специалистов, однако эти вопросы весьма актуальны и в некоторых аспектах слабо проработаны до сих пор.

В настоящее время не существует единого подхода к анализу ценовой политики предприятия. В работах, посвященных данной тематике, можно увидеть, как каждый автор предлагает свой вариант исследования. Например, А.И. Ковалев и В.В. Войленко предлагают проводить анализ ценовой политики в следующей последовательности: анализ уровня цены товара, анализ цен конкурентов, структура цены продукции, установление цены продукции.

В методике Г.В. Савицкой большое значение уделяется факторному анализу уровня среднереализационных цен. Среднереализационная цена рассчитывается путем деления выручки от реализации соответствующего изделия на объем его продаж за отчетный период.

Согласно методике Н.В. Колчиной, для оценки влияния цен на результаты деятельности

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предприятия, рассчитывается влияние отпускных цен на прибыль от реализации. В соответствии с этим предлагается анализ изменения прибыли в результате экономии от снижения себестоимости выпускаемой продукции, а также изменений себестоимости в результате структурных сдвигов в составе продукции. Кроме того, методика Н.В. Колчиной предполагает анализ влияния на результаты деятельности предприятия таких факторов как изменение цен на материалы, тарифы и услуги.

В методике Н.А. Лупей и Г.А. Гориной предлагается анализ влияния ценовой политики торгового предприятия на финансовые результаты деятельности предприятия, а также влияние налогообложения на результаты хозяйственной деятельности. Таким образом, методика предполагает расчет уровня торговой надбавки в зависимости от выбора организацией ценовой политики, рассматривается влияние издержек обращения на формирование цен. Также авторы данной методики предлагают рассчитать точку безубыточности.

По мнению Е.А. Романовой ценовая политика представляет собой экономический механизм или модель принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков для достижения поставленных целей хозяйственной деятельности.

И.Ю. Беляева, О.В. Панина и В.В. Головинский дают такое определение ценовой политики: «Ценовая политика представляет собой общие цели предприятия, которых оно пытается достичь, формируя цены на свою продукцию»[10, с. 193]. Безусловно, ценовая политика должна быть разработана с учетом целей предприятия, но это определение не характеризует ценовую политику в целом, а лишь один из ее этапов – постановку целей ценовой политики.

Более широкое определение дает И.В. Липсиц, где под политикой цен понимает«общие принципы, которых компания собирается придерживаться в сфере установления цен на свои товары или услуги» [16, с. 271]. Но далее автор отмечает, что «под стратегией ценообразования понимается набор методов, с помощью которых эти принципы можно реализовать на практике». Данное определение не раскрывает ценовую политику в целом, а только характеризует с позиции выбора методов ценообразования, что также как и в предыдущем случае относится к составным этапам ценовой политики.

И.П. Денисова отмечает, что «Ценовая политика представляет собой сознательное руководство деятельностью по установлению цен. Ценовая политика обычно заключается в логической увязке целей и возможностей, средств предприятия. Она включает основные принципы и правила, которые фирма стремится использовать в своей повседневной практике» [12, с. 203]. Такое определение ценовой политики касается только установления цен и не отражает их изменения, в то время как ценовой политикой должны быть предусмотрены случаи изменения цен и предложены конкретные методы обоснования этого изменения.

А.Н. Цацулин в работе «Ценообразование и маркетинг» не дает четкого определения ценовой политики, но зато показывает ее составляющие: политика уровня цен;политика введения цен;политика дифференциации цен;определение уровня цен для программы сбыта в целом или ассортиментной товарной позиции;определение стартовых цен;установление различных уровней цен для различных рынков и потребительских сегментов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В.М. Тарасевич под политикой цен предприятия понимает деятельность, направленную на максимальное извлечение и использование возможностей, заложенных в сфере ценообразования, для успешного потенциала, с которым предприятие может долго преодолевать конкуренцию за покупателя и достигать своих целей.

По мнению Е.А. Романовой ценовая политика представляет собой экономический механизм или модель принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков для достижения поставленных целей хозяйственной деятельности.

Процесс разработки ценовой политики предприятия включает в себя следующие шаги (рис. 9.4):

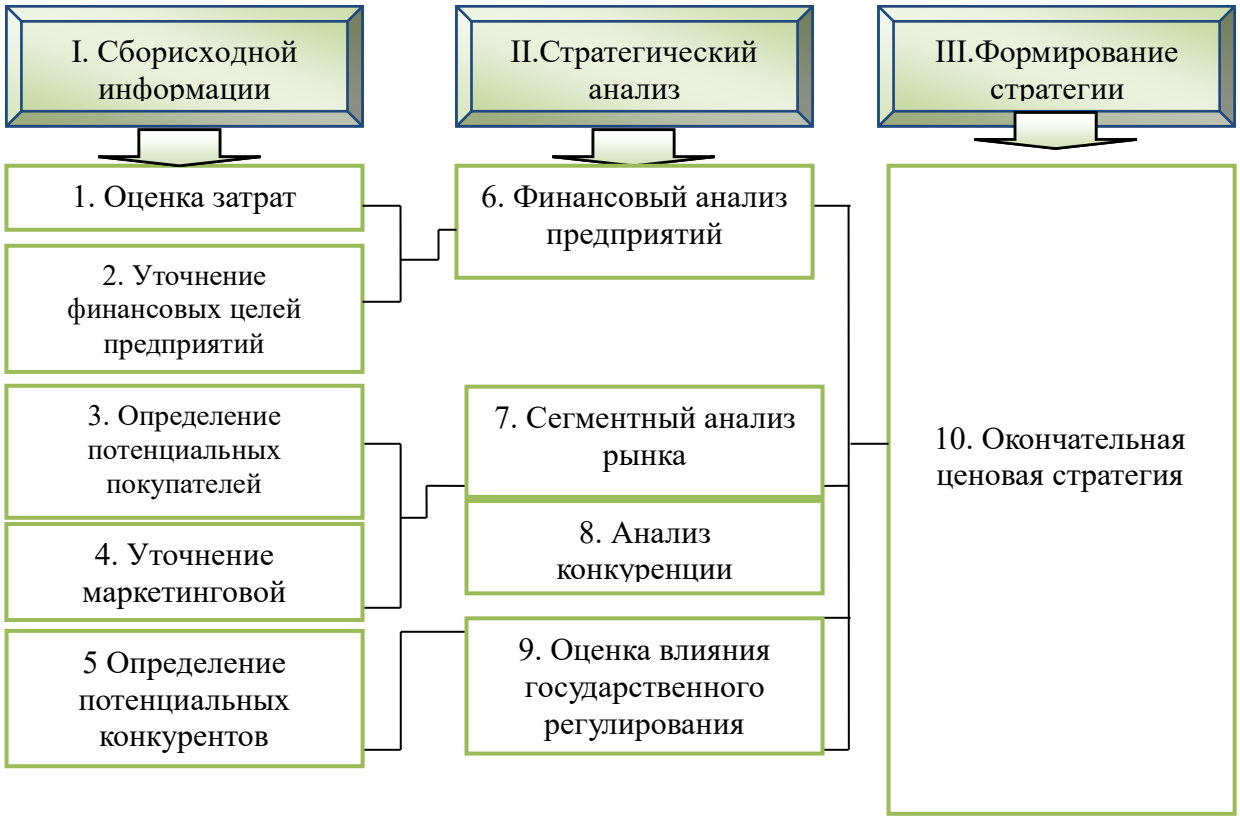

Рисунок 9.4. Основные элементы и этапы разработки ценовой политики и стратегии

Из представленного выше рисунка видно, что конечным результатом разработки ценовой политики является формирование окончательной ценовой стратегии, являющейся частью общей стратегии развития предприятия.

Стратегия ценообразования представляет собой набор методов, с помощью которых можно реализовать на практике принципы в сфере установления цен на свою продукцию.

Тактика ценообразования – это система конкретных практических мер по управлению ценами на товары и услуги фирмы, которые используются для решения конкретных задач. К числу таких мер относится всякого рода скидки и надбавки к ценам.Подробная классификация стратегий ценообразования, а также характеристика тактических приемов ценообразования представлены в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

приложениях 2 и 3 соответственно.

Ценовая политика продавца во многом зависит от типа рынка, на котором осуществляет свою деятельность предприятие. В зависимости от степени свободы конкуренции и образования цен различают четыре основных типа рынков:

1. Для рынка свободной конкуренциихарактерно наличие множества фирм, каждой из которых принадлежит небольшая доля рынка, а поэтому ни одна из них не может оказывать большого влияния на уровень текущих цен. Рынок характеризуется однородностью и взаимозаменяемостью конкурирующих товаров, отсутствием ценовых ограничений. Для фирмы в этих условиях спрос полностью эластичен от цены. В этих условиях цена складывается под воздействием спроса и предложения, а фирма ориентируется на сложившийся уровень цен.
2. На рынке монополистической конкуренции присутствуют многие фирмы, продукция которых не вполне взаимозаменяема, отличается качеством, оформлением, потребительским предпочтением, а поэтому имеет широкий диапазон цен.
3. Для олигополистического рынка характерна конкуренция для немногих крупных фирм, которые предлагают товары как однородные и взаимозаменяемые, так и отличные друг от друга. Проникнуть на этот рынок крайне трудно. Каждый участник рынка внимательно следит за маркетинговой деятельностью конкурентов, осторожно относится к изменению цен на свою продукцию. Применяются различные стратегии установления цен.
4. На рынке чистой монополии господствует лишь один продавец, который может представлять государственную организацию или частную фирму. При помощи государственной монополии можно регулировать потребление того или иного товара. Частные фирмы-монополисты устанавливают цены на свою продукцию самостоятельно, а иногда согласовывая их с местной администрацией.

В зависимости от особенности товара, размеров и финансовой мощи предприятия, целей, которые оно ставит(обеспечение объемов продаж для выживаемости, максимальное увеличение прибыли, удержание позиций на рынках), для расчета цены могут быть использованы различные методы ценообразования.При самом общем подходе методы ценообразования можно разделить на три группы – ориентированные на издержки, на спрос и на действия конкурентов.

Методы, ориентированные на издержки, хороши тем, что нет необходимости собирать информацию о состоянии рынка и величине спроса, все данные необходимые для формирования цены производителю представляет его бухгалтерия. Наиболее простой вариант включает в себя определение себестоимости товара с начислением установленной нормы прибыли. Этот метод применяется, в основном, в случаях, когда продукция предназначена на экспорт, когда основным потребителем продукции является государство, либо, когда продукция реализуется путем участия в тендерах. Если же такой товар реализуется на открытом внутреннем рынке, то расчетная цена сравнивается с действующей рыночной ценой. По итогам такого сравнения принимается решение о целесообразности выпуска определенного вида продукции.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Методы, ориентированные на спрос, опираются на знание потребности и прогнозные оценки восприятия товара потребителем. При этом считается, что покупатель определяет для себя ценность предлагаемого товара и соотносит ее с запрашиваемой ценой. При этом на первый план выходят рекламные кампании, маркетинговые стратегии продвижения товара, формирование его имиджа. В интересах производителя обеспечить дифференциацию товара по техническим и потребительским качествам, дизайну, адресности и, соответственно, высокую эластичность цен.

Широко используются также параметрические методы ценообразования. Они применяются, когда известна цена на фактически реализуемую продукцию, обладающую определенным набором потребительских свойств, при этом новая продукция при общей аналогичности отличается от прежней какими-либо параметрами. В этом случае цена на новую продукцию может быть рассчитана на основе прежней цены путем применения поправочных коэффициентов, учитывающих «улучшение» новой продукции относительно старой. Необходимо учитывать, что, в общем случае, процент увеличения цены должен несколько отставать от процента увеличения качества, иначе конкурентоспособность продукции будет теряться.

Методы, ориентированные на конкурентов, позволяют устанавливать цены на основе данных о сложившихся ценах на рынке. При этом принимается во внимание условия конкуренции, соотношение качества конкурирующего товара и его стоимости. В зависимости от выбранной маркетинговой стратегии, цена устанавливается несколько выше или несколько ниже, чем у конкурентов.

Таким образом, изучив теоретические основы цены и ценовой политики предприятия, можно сделать вывод о том, что ценовая политика является одним из важнейших элементов механизма конкурентоспособностипредприятия, сущность которой состоит в том, чтобы устанавливать на товары (услуги) такие цены, так варьировать их в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть его максимально возможной долей, добиться запланированного объема прибыли и успешно решать все стратегические и тактические задачи.

9.2. Методический подход к анализу ценовой политики предприятия

Одним из важнейших объектов анализа предприятия выступает ценовая политика.

Анализ ценовой политики позволяет получить объективное и полное представление о достигнутом уровне, динамике и темпах развития предприятия, наличии неиспользованных резервов и прогнозировать его развитие в перспективе.

В настоящее время не существует единого подхода к анализу ценовой политики предприятия. В работах, посвященных данной тематике, можно увидеть, как каждый автор предлагает свой вариант исследования. Например,А.И.Ковалев и В.В. Войленко предлагают проводить анализ ценовой политики в следующей последовательности:анализ уровня цены товара,анализ цен конкурентов, структура цены продукции,установление цены продукции.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В методике Г.В. Савицкой большое значение уделяется факторному анализу уровня среднереализационных цен. Среднереализационная цена рассчитывается путем деления выручки от реализации соответствующего изделия на объем его продаж за отчетный период.

Согласно методике Н.В. Колчиной, для оценки влияния цен на результаты деятельности предприятия, рассчитывается влияние отпускных цен на прибыль от реализации. В соответствии с этим предлагается анализ изменения прибыли в результате экономии от снижения себестоимости выпускаемой продукции, а также изменений себестоимости в результате структурных сдвигов в составе продукции. Кроме того, методика Н.В. Колчиной предполагает анализ влияния на результаты деятельности предприятия таких факторов как изменение цен на материалы, тарифы и услуги.

В методике Н.А. Лупей и Г.А. Гориной предлагается анализ влияния ценовой политики торгового предприятия на финансовые результаты деятельности предприятия, а также влияние налогообложения на результаты хозяйственной деятельности. Таким образом, методика предполагает расчет уровня торговой надбавки в зависимости от выбора организацией ценовой политики, рассматривается влияние издержек обращения на формирование цен. Также авторы данной методики предлагают рассчитать точку безубыточности.

Существует достаточно много литературы, вкоторойосвещены только отдельные элементы ценовой политики. Например, В.М. Тарасевич и И.И. Полещук подробно описали возможные методы ценообразования, Ф. Котлер – модели ценового поведения на различных типах рынка, а И.В. Липсиц и В.В. Герасименко подробно рассмотрели этапы формирования ценовой стратегии.

Недостаток этих источников состоит в том, что в них не предложена последовательность проведения анализа ценовой политики с учетом всех элементов. Кроме того, недостаточно подробно рассмотрен вопрос адаптации ценовой политики к меняющимся условиям внешней среды. Однако нельзя сказать, что одна методика проведения анализа в рамках отдельного элемента лучше или хуже другой, напротив, их взаимодействие позволяет провести анализ в полном объеме. Поэтому, на основе уже разработанных методических рекомендаций, предложим свой вариант исследования. Тогда последовательность анализа ценовой политики можно провести по следующим этапам (рис. 9.5):

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

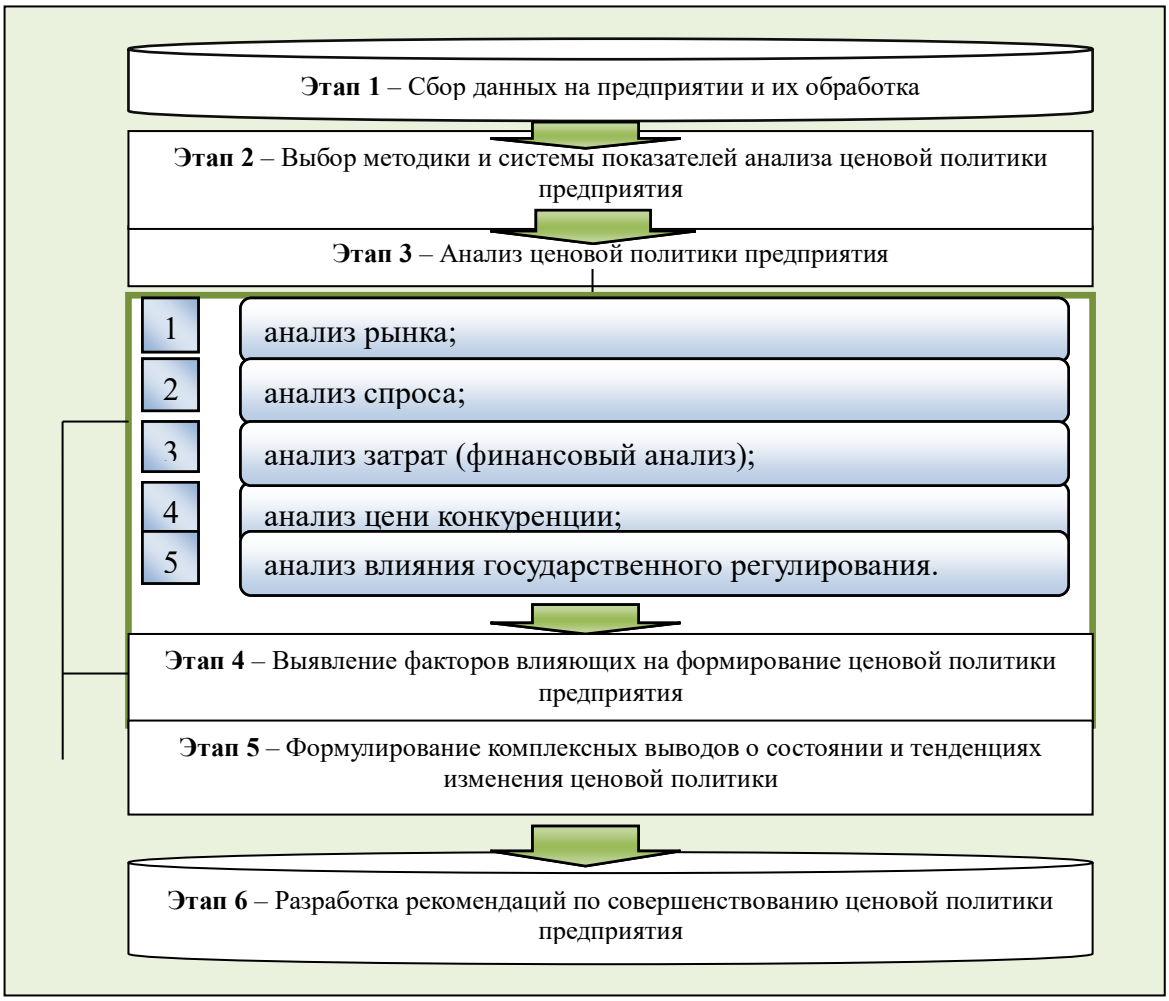

Рисунок 9.5.Этапы анализа ценовой политики предприятия

Целью данной методики является получение достоверной информации о состоянии и эффективности ценовой политики на предприятии и факторах, оказывающих наибольшее влияние на разработку и выбор ценовой политики, а также оперативный контроль и внедрение своевременных и необходимых изменений.

Необходимо отметить, что методика может быть адаптирована под конкретное предприятие, в нее могут быть внесены дополнительные операции и показатели.

Рассмотрим более подробно основные этапы и элементы анализа ценовой политики.

Первым этапом работ является сбор исходной информации. Все источники данных для анализа хозяйственной деятельности делятся на нормативно-плановые, учетные и внеучетные.

К источникам информации нормативно-планового характера относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, технологические карты), а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания и другие.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Источники информации учетного характера – это все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная документация.

И, наконец, внеучетные источники информации – это документы, регулирующие хозяйственную деятельность, а также данные, характеризующие изменение внешней среды функционирования предприятия.

Второй этап предполагает выбор определенной методики анализа ценовой политики предприятия, то есть разработка программы и выбор системы показателей. В соответствии с этим основные принципы исследования заключаются в следующем:

- сопоставимость полученных данных с условиями внешней и внутренней среды;
- адаптированность и адекватность методики к современным условиям функционирования предприятия;
- мобильность методики (возможность внесения изменений для адаптации к конкретному предприятию);
- обоснованность и объективность используемых показателей.

На третьем этапе проводится непосредственно сам анализ ценовой политики предприятия, основными мероприятиями которого являются следующие:

1. Анализрынка.

В ходе его проведения необходимо определитьтипрынкаи вид конкуренции,на котором осуществляет свою деятельность предприятие, а также сегменты, емкость и состав потребителейрынка.

2. Анализспроса.

В самом общем понимании спрос – это количество товаров и услуг, которое хочет и может себе позволить купить население по определенной цене и в течение определенного отрезка времени.

На величину спроса, его структуру и динамику влияют многочисленные факторы экономического, социального и технологического характера. Спрос на товары, например, может увеличиваться в результатерекламы, изменения моды, вкусов и предпочтений потребителей. Спрос на определенное благо в основном зависит от цен на товары и от дохода, выделяемого покупателем на потребление. Изменение спроса и величины спроса также обусловлено и изменением цен товаров, являющихся заменителями или дополняющими данный товар в потреблении, ожидания относительно будущих цен на данный товар или степени его дефицитности, сезонные колебания, изменение численности и состава населения.

Это основные, но далеко не все факторы, влияющие на формирование спроса.

Данный блок предполагает изучение динамики спроса и на основе этого построение кривой спроса, а также расчет коэффициента ценовой эластичности спроса.

Кривая спроса (D) – графическое изображение взаимосвязи между рыночной ценой и количеством, которое по этой цене покупатели будут согласны приобрести данный товар или услугу (рис. 9.6).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

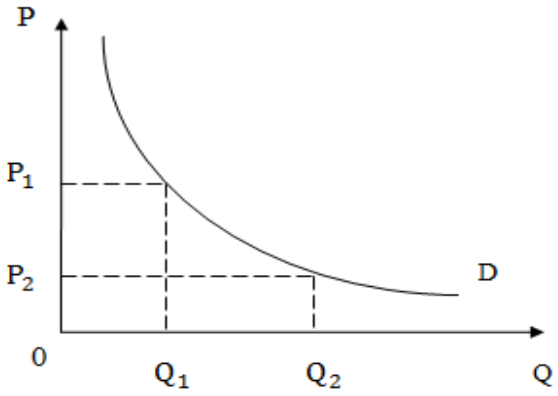

Рисунок 9.6. Кривая спроса

Как видно на графике, если при цене P_1 величина спроса составляет Q_1, то при снижении цены до P_2 величина спроса увеличится до Q_2.Однако при определенных обстоятельствах спрос на товары может меняться, в то время, как цена остается постоянной. Это зависит от эластичности спроса.

Если небольшие колебания цены приводят к значительным изменениям количества покупаемой продукции, то спрос принято называть эластичным.

Если же колебания цены сопровождается незначительными изменениями количества продаж, то спрос является неэластичным.

Степень чувствительности потребителей к изменению цены измеряют с помощью коэффициента ценовой эластичности спроса, представляющего собой отношение процентного изменения количества спрашиваемой продукции к процентному изменению цены, вызвавшему это изменение спроса:[111]

$$E_P^D = \frac{\%\Delta Q}{\%\Delta P} \quad (9.1)$$

Процентные изменения объема спроса и цены рассчитываются следующим образом:

$$\%\Delta Q = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \times 100\%, \quad (9.2)$$

$$\%\Delta P = \frac{P_2 - P_1}{P_1} \times 100\%, \quad (9.3)$$

где Q_1 и Q_2 - первоначальный и текущий объем спроса;

P_1 и P_2 - первоначальная и текущая цена.

Если $E_P^D > 1$ – спрос эластичен и чем выше этот показатель, тем эластичнее спрос.

Если $E_P^D < 1$– спрос неэластичен.

Если $E_P^D = 1$, имеет место спрос с единичной эластичностью, т. е. снижение цены на 1 % приводит к росту объема спроса тоже на 1 %.

Выделяют и крайние случаи:

[111] Маховикова Г.А. Ценообразование: учебник и практикум. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– абсолютно эластичный спрос: возможно существование только одной цены, при которой товар будет приобретаться покупателями. В таком случае коэффициент ценовой эластичности спроса стремится к бесконечности. То есть, любое изменение цены приводит либо к полному отказу от приобретения товара (если цена повышается), либо к неограниченному увеличению спроса (если цена уменьшается);

– абсолютно неэластичный спрос: как бы ни изменялась цена товара, в данном случае спрос на него будет постоянным (одинаковым), т.е. коэффициент ценовой эластичности равен нулю.

9.3. Анализ затрат (финансовый анализ).

Существенную роль в процессе определения предприятием цен на свою продукцию играет учет издержек производства. Для обеспечения рациональной ценовой политики предприятие обязано сопоставить структуру издержек с планируемыми объемами производства и рассчитывать краткосрочные средние издержки на единицу продукции.

Установление зависимости между объемом продаж, постоянными, переменными затратами и прибылью осуществляется с помощью CVP-анализа (от англ. Costs-Volume-Profit) или по-другому маржинального анализа – анализ соотношения «издержки-объем-прибыль».

Преимуществом маржинального анализа является то, что он позволяет сравнивать различные варианты цен на продукцию и выбирать те из них, которые приносят максимальную прибыль, а также отыскивать наиболее выгодные соотношения между переменными, постоянными затратами, ценой и объемом производства продукции.

CVP-анализ также зачастую называют определением точки безубыточности.

Точка безубыточности – это показатель, характеризующий объем реализации продукции, при котором выручка предприятия от реализации продукции равна всем его совокупным затратам, т.е. это тот объем продаж, при котором организация не имеет ни прибыли, ни убытка(рис. 9.7).По этой причине ее можно рассматривать как минимально приемлемый уровень продаж продукции или услуг.

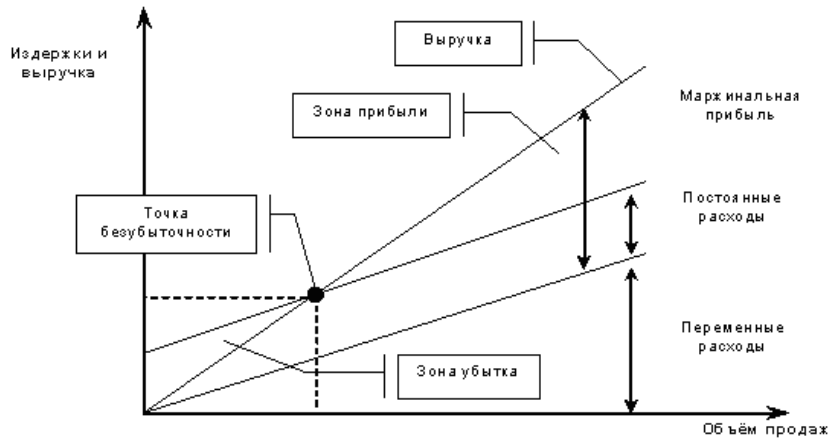

Рисунок 9.7. Анализ поведения затрат, прибыли и объема продаж

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

9.4. Анализ цен и конкуренции.

Изначально на данном шаге необходимо провести анализ условий и методов формирования начальной цены, то есть, каким образом происходит формирование цены на предприятии, какие методы и стратегиипримен яются, внедряются ли новые методы определения и установления цен и др.

Далее важным шагом является анализ цен по сравнению с основными конкурентами. Изучая продукцию конкурентов и их ценовые возможности, предприятие обязано объективно оценивать позиции своего товара по отношению к товарам конкурентов.

Целью анализа конкуренции в ценовой сфере является следующее:

1) оценка собственных возможностей предприятия в ответ на ценовое действие конкурентов;

2) оценка способности конкурентов к действию и противодействию в ответ на ценовое решение предприятия.

Собственные возможности предприятия кроются в наличии значимых конкурентных преимуществ – либо в сфере затрат, либо в сфере уникальности характеристик товара.

Изменение цен конкурентов во многом прямо определяется его стратегией ценообразования. Необходимо выявить цели, которые конкурирующее предприятие должно добиться в сложившихся рыночных условиях. Оценка целей конкурента позволяет выявлять общие принципы его ценовой политики.

В экономической литературе выделяют аналитические и графические методы оценки конкурентоспособности (рис. 9.8). Наиболее часто используемыми инструментами являются: SWOT-анализ, матрица БКГ, многоугольник конкурентоспособностии др. Более подробно остановимся на характеристике указанных инструментов, так как в дальнейшем они будут использоваться в ходе исследования.



Рисунок 9.8. Методы оценки конкурентоспособности предприятия

SWOT-анализ – это метод позволяющий проанализировать сильные и слабые стороны внутренней

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

среды фирмы, потенциальные опасности во внешней среде, и на основе проведенного анализа выявить реальные возможности для развития фирмы.

Сильныестороны – такие внутренние характеристики организации, которые обеспечивают конкурентное преимущество на рынке или более выгодное положение в сравнении с конкурентами, слабые - которые затрудняют рост бизнеса, мешают лидировать на рынке.

Возможностями организации являются факторы внешней среды, которые позволят ей увеличить объем продаж и нарастить прибыль, угрозами – являются факторы внешней среды, которые наоборот могут снизить объем продаж и уровень прибыли.

Далее речь пойдет о матрице Бостонской Консалтинговой Группы (БКГ), наглядное изображение которой представлено на рисунке 9 .9.

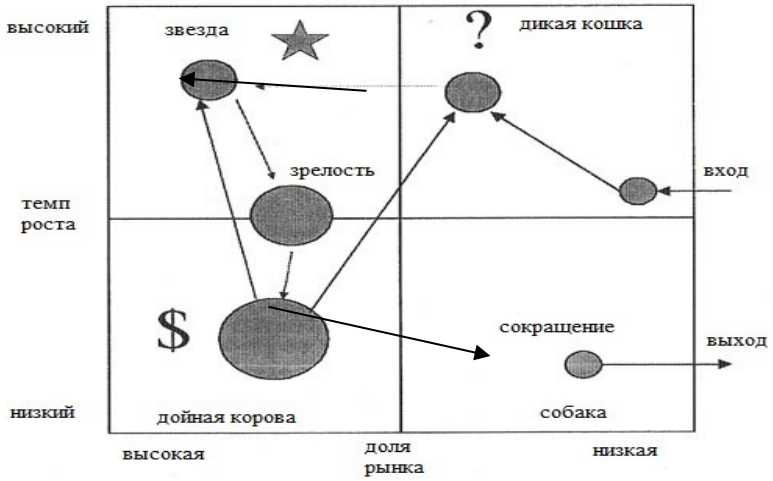

Рисунок 9.9. МатрицаБКГ(матрица «рост – доля рынка»)

Матрица «рост – доля рынка» разделена на 4 квадранта. В них представлены области деятельности фирмы:

«Звезда» – быстро развивающиеся направления деятельности, товары, имеющие большую долю рынка. Требуют значительного инвестирования для поддержания своего быстрого роста. Со временем рост замедляется, они превращаются в дойных коров.

«Дойная корова» – направления деятельности или товары с низкими темпами роста и большой долей рынка. Требуется меньше инвестиций, приносят высокий доход, который компания использует для оплаты своих счетов и для поддержки других направлений своей деятельности, требующих инвестирования.

«Дикая кошка»– товары, имеющие небольшую долю быстрорастущих рынков. Требуют большого количества средств для поддержания своей доли или ее увеличения.

«Собака»– направления деятельности и товары с низкой скоростью роста и небольшой долей рынка. Приносят достаточный доход для поддержания самих себя, но не обещают стать более серьезными источниками дохода.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Еще один инструмент, наиболее часто применяемый при оценке конкурентоспособности предприятия – многоугольник конкурентоспособности.

Суть данного метода заключается в сравнительной оценке ключевых свойств товара компании и товаров конкурентов, и в последующей визуализации результатов сравнения в форме многоугольника (рис. 9.10).

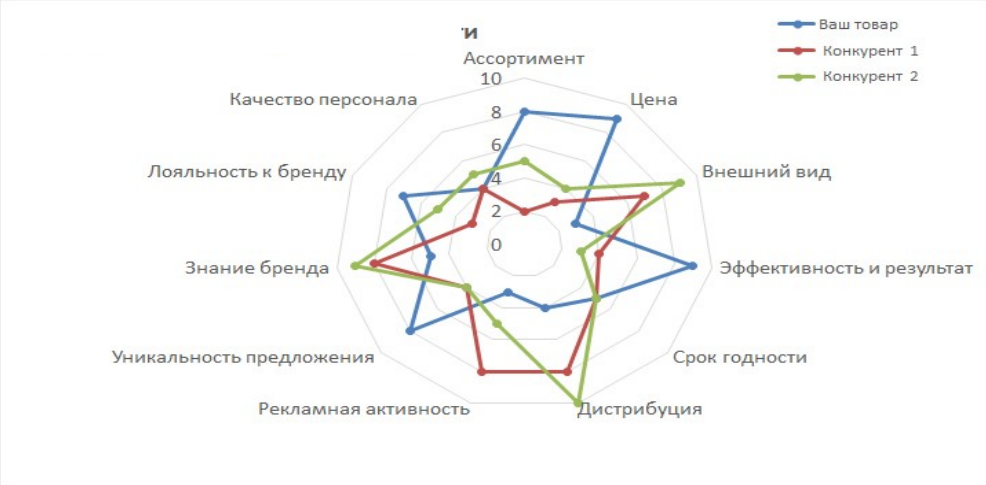

Рисунок 9.10. Многоугольник конкурентоспособности

9.5. Анализ влияния государственного регулирования.

В данном блоке обращается внимание на такие вопросы как: оказывает ли государственная политика влияние на рынок и в чем оно выражается, какое воздействие оказывает государственная политика на отдельные фирмы, оказывает ли государство финансовую помощь фирмам и др.

В ходе проведения анализа выявляются факторы (причины) влияющие на изменение ценовой политики предприятия, причем факторы могут быть как положительного, так иотрицательного характера.

И, наконец,завершающим этапом анализа является разработка рекомендаций по совершенствованию ценовой политики предприятия.

Таким образом, для эффективного функционирования предприятий необходимо проводить анализ их ценовой политики и на основе данного анализа вносить определенные изменения.

9.6. Нормативно-правовая база регулирования цен

Государственные органы, обладая определенной компетенцией в сфере ценообразования, непосредственно влияют на цены и от имени и в интересах государства осуществляют ценовую политику.

Ценовая политика государства представляет собой деятельность центральных и местных органов исполнительной власти, которая направлена на достижение трех основных целей:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

1) последовательногопроведенияценовойлиберализации;
2) государственной регуляции цен (тарифов) на отдельные виды товаров (услуг);
3) осуществления контроля за сдерживанием цен (тарифов).

В настоящее время нет единого федерального закона, регулирующего основы ценовой политики, но, несмотря на это существует ряд отдельных нормативно-правовых актов затрагивающих различные аспекты в области государственного регулирования цен.

Так статьей 71 Конституции РФ определено, что «основы ценовой политики страны находятся в ведении Российской Федерации. Конституционные принципы государства обеспечивают формирование всего блока законодательных норм в сфере ценообразования на федеральном, региональном и муниципальном уровнях»[112].

Статья 424 Гражданского кодекса РФ «Цена»не дает определения данному понятию, но в ней представлены правила определения цены в договоре, суть которых заключается в следующем:

Во-первых,цены устанавливаются соглашением сторон. Это означает, что цены формируются по рыночным законам, однако ГК РФ допускает в отдельных случаях, на конкретные группы товаров применение цен, устанавливаемых или регулируемых государством в лице уполномоченных на то государственных органов.

Так, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 07.03.1995 г. № 239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)»определен перечень товаров и услуг, цены на которые регулируются государством, а также порядок их регулирования.

В Федеральном законе от 17.08.1995 г. №147«О естественных монополиях»изложен порядок установления конкретных цен (тарифов) или их предельного уровня на продукцию естественных монополий.

Принцип свободы установления цены при заключении договора ограничивается такжеЗаконом РСФСР от 22.03.1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». В соответствии с данным законом хозяйствующие субъекты, занимающие доминирующее положение на товарном рынке, не должны использовать монопольно высокие и монопольно низкие цены, дискриминационные для конкретных потребителей цены. Также законом запрещены соглашения о ценах между хозяйствующими субъектами, если их совокупная доля на товарном рынке превышает 35%. В отношении определенных видов договоров ГК РФ, в частности статья 485 и статья 709, предусматривает определенные ограничения по использованию договорной, рыночной цены.

Во-вторых, изменение цены, установленной в договоре, в сторону увеличения или уменьшения возможно только в двух случаях:

1) если в договоре присутствует оговорка о возможности изменения цены;

[112] Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: учебник для вузов. – 4-е изд. стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2012. – 560 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2) если законом предусмотрена возможность изменения цены либо порядка ее установления в процессе исполнения договора.

В-третьих,в большинстве видов договоров цена не относится к существенным условиям сделки, поэтому она может быть не предусмотрена в договоре. Если в возмездном договоре цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы, услуги. Наличие сравнимых обстоятельств, позволяющих однозначно определить, какой ценой необходимо руководствоваться при исполнении договора, доказывается заинтересованной стороной.

В-четвертых,статьей 317 ГК РФ установлено, что цена должна быть выражена в рублях.

Налоговый кодекс РФ, также как и Гражданский кодекс РФ, не дает определения цены, но все равно содержит отдельные положения, касающиеся ценообразования. В частности, в статье 40 приводятся принципы определения рыночной цены на товары (услуги) для целей налогообложения. Условно их можно подразделить на две группы:

1) определение состава расходов, учитываемых в цене товара;

2) обоснование и контроль уровня цены для целей налогообложения.

Статья 14.6 Кодекса об административных правонарушениях определяет нарушение порядка ценообразования.

Постановлением Правительства РФ от 07.03.1995 г. № 239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)» определены перечни продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления и услуг, на которые государственное регулирование цен (тарифов) на внутреннем рынке РФ осуществляет Правительство РФ, федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов РФ.

Ключевым инструментом регулирования ценообразования на потребительском рынке является Постановление Правительства РФ от 15.07.2010 г. № 530 «Об утверждении Правил установления предельно допустимых розничных цен на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, перечня отдельных видов социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, в отношении которых могут устанавливаться предельно допустимые розничные цены, и перечня отдельных видов социально значимых продовольственных товаров, за приобретение определенного количества которых хозяйствующему субъекту, осуществляющему торговую деятельность, не допускается выплата вознаграждения».

Говоря о нормативно-правовой базе в области государственного регулирования цен, важно отметить, что большинство российских предприятий помимо основной деятельности, которую они осуществляют на внутреннем рынке, ведут еще и активную внешнеэкономическую деятельность. Базовое влияние на формирование уровня цен при осуществлении внешнеторговых операций оказывают таможенные пошлины и другие платежи, основная информация по которым содержится в Таможенном кодексе Таможенного союза.В обоснование сказанного, отметим, что на границе формируется

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

таможенная стоимость, которая выступает как база формирования изменения цен на всех последующих стадиях реализации товаров и услуг.

Основные элементы и этапы разработки ценовой политики и стратегии, а также основные мероприятия и взаимосвязи между нимисодержатся в приказе Минэкономики РФ от 01.10.97 № 118 «Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)».

Помимо перечисленных нормативно-правовых актов в сфере государственного регулирования цен на товары, работы, услугивнастоящее время действуют и другие: ФЗ РФ от 21.05.93 № 5003-1 «О таможенном тарифе», ФЗ РФ от 14.04.95 № 41 «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации»,ФЗ РФ от 25.08.95 № 153 «О федеральном железнодорожном транспорте», ФЗ РФ от 22.11.95 № 171 «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции», ФЗ РФ от 26.03.98 № 41 «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», ФЗ РФ от 22.06.98 № 86 «О лекарственных средствах», ФЗ РФ от 31.03.99 № 69 «О газоснабжении в Российской Федерации», ФЗ РФ от 26.03.03 № 35«Об электроэнергетике» и др.

Таким образом, несмотря на то, что рыночная экономика предполагает свободу хозяйствующих субъектов в области ценообразования, государство регламентирует отдельные аспекты формирования, применения и контроля цен в различных нормативно-правовых актах.

Вопросы и задания для проверки знаний

Вопросы

1. Дайте определение цены?
2. Процесс ценообразования: его особенности и характеристика
3. Назовите стратегии ценообразования.
4. Перечислите и охарактеризуйте методы ценообразования.
5. Расскажите об отличиях в ценообразовании на различных типах рынков.
6. Назовите основные этапы процесса ценообразования.
7. Перечислите основные нормативные документы, регулирующие ценовую политику предприятия
8. Опишите структуру цены в процессе движения товаров, работ, услуг.
9. Опишите положения по определению цены согласно А. Маршаллу
10. Подходы в экономической науке к определению цены

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Задания

Задание 1. Дайте определение следующим понятиям:

Цена	
Ценовая политика	
Ценообразование	
Ценовая стратегия фирмы	
Рыночная цена	
Отпускная цена	

Задание 2. Представьте схему процесса ценообразования. Дайте подробную характеристику каждого из этапов.

Задание 3. Предприятие предлагает на рынке ассортимент из трех товаров: ручка, карандаш и ластик, по ценам, рассчитанным на основе затрат: 30 руб.; 28 руб.50 коп. и 18 руб. за штуку соответственно. Цены для ручки и ластика не были приняты рынком. Предложите новые цены для ручки и ластика на основе метода психологической цены. Запланированный сбыт 180 000, 540 000 и 210 000 шт. Рассчитайте новую цену для карандаша, позволяющую сохранить первоначальный объем и покрывающую потери от ручки и ластика.

Задание 4. Решите задачу. Определение структуры отпускной цены товара. Себестоимость товара равна 320 руб., приемлемая рентабельность составляет 20 %, НДС - 18 %, акциз - 10 %. Устроит ли

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

компанию отпускная цена в размере 450 руб.?

Задание 5. Решите задачу. Фирма «Ромашка» специализируется на производстве бытовой техники. Постоянные затраты на весь объем производства за месяц составили 6000 тыс. руб., а переменные - 11,4 тыс. руб. на единицу продукции. Планируемый объем продаж в месяц - 2000 единиц бытовой техники. Какую отпускную цену на одну единицу бытовой техники должно установить предприятие, чтобы бизнес был безубыточным? На сколько нужно увеличить отпускную цену, если постоянные затраты увеличатся на 1720 тыс. руб.?

Список рекомендованной литературы

1. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: учебник для вузов. – 4-е изд. стандарт третьего поколения. –СПб.: Питер, 2012. – 560 с.

2. Баздникин А.С. Цены и ценообразование: учебник и практикум для академического бакалавриата. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт; ИД Юрайт, 2014. – 370 с.

3. Лабзунов П.П. Управление ценами и затратами в современной экономике. – М.: Книжный мир, 2013. – 288 с.

4. Липсиц И.В. Ценообразование: учеб.-практич. пособие. – М.: Юрайт, 2013. – 416 с.

5. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика: учеб. пособие. – М.: ЭКМОС, 2012. – 224 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Раздел 10. Бухгалтерская финансовая отчетность как элемент управления предприятием

1. *Обоснованная необходимость анализа финансовой отчетности с целью эффективного управления предприятием.*
2. *Финансовая отчетность организации и порядок ее составления.*
3. *Финансовая отчетность как информационная база финансового анализа.*
4. *Основные методы и приемы анализа финансовой отчетности.*
5. *Финансовая отчетность как источник для анализа деловой активности компании.*
6. *Методика анализа деловой активности.*

10.1. Обоснованная необходимость анализа финансовой отчетности с целью эффективного управления предприятием.

Предприятиям в нынешнее время для эффективной работы необходимо уметь анализировать свою прошлую деятельность и планировать будущую, для того чтобы избежать ошибок и предвидеть результаты своей деятельности. Значительную роль в этом играет анализ финансовой отчетности. Пользователями финансовой отчетности является широкий круг лиц. Это и внутренние пользователи, такие как руководители и менеджеры управления разного уровня, и внешние пользователи, такие как контролирующие органы, кредитные организации, страховые организации, контрагенты и др. Их решения основываются на той информации, которую они получают при анализе финансовой отчетности.

В современных условиях многим предприятиям присуща реактивная форма управления финансами. Результатом принятия финансовых решений как реакции на текущие проблемы становится вероятность не только снижения финансовой устойчивости, но и юридического существования предприятия. Поэтому актуальной проблемой управления финансами становится формирование адекватной рыночным условиям, основанной на анализе финансово-экономического положения, концепции функционирования и развития предприятия в рамках принятой финансовой политики.

За последние время значительно повысились требования к организации системы учета и отчетности. Появились новые формы и методы ведения учета, в том числе с применением автоматизированных услуг систем. Анализ финансовой отчетности превратился в основной, если не единственный источник информации, дающий возможность оценить финансовое и имущественное состояние экономических субъектов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Анализ финансовой отчетности представляет собой совокупность сведений, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период, полученных из данных бухгалтерского и других видов учета. Он представляет собой средство управления предприятием и одновременно метод обобщения и представления информации о хозяйственной деятельности.

Отчетность выполняет важную функциональную роль в системе экономической информации. Она интегрирует информацию всех видов учета и представляется в виде таблиц, удобных для восприятия информации объектами хозяйствования.

В настоящие время все большую актуальность приобретает анализ финансово-хозяйственной деятельности по данным финансовой отчетности, который имеет большое значение при принятии управленческих решений. Анализ позволяет найти обоснование этих решений при помощи рациональных и логических аргументов.

Анализ финансовой отчетности предполагает установление и изучение взаимосвязей и взаимозависимостей между различными показателями финансово-хозяйственной деятельности организации, включенными в отчетность.

Актуальность данной темы обосновывается необходимостью изучения анализа отчетности для всесторонней оценки финансового состояния организации, для обеспечения принятия эффективных решений, для управления предприятием.

10.2. Финансовая отчетность организации и порядок ее составления

В своей деятельности каждое предприятие ведет финансовые и хозяйственные операции. Все хозяйственные операции предприятия должны отражаться в первичных документах, которые, в свою очередь, фиксируются в бухгалтерском учете. На основании данных бухгалтерского учета предприятия составляется бухгалтерская отчетность предприятия.

Бухгалтерская отчетность - это совокупность данных, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период, полученный из данных бухгалтерского учета.

Бухгалтерская отчетность осуществляет важную роль в системе экономической информации. Информация о хозяйственных и финансовых операциях предприятия, произведенных за определенный период времени, обобщается в учетных регистрах и из них переносится в бухгалтерскую отчетность.

Бухгалтерская отчетность выявляет факты, содержание которых оказывает влияние на оценку пользователями информации о состоянии собственности,финансовой ситуации, финансовых результатах. Информацией, которая содержится в бухгалтерской отчетности предприятия, пользуются как внутренние пользователи (руководители, учредители, участники и собственники имущества предприятия), так и внешние (инвесторы, кредиторы, налоговые органы и так далее).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Бухгалтерская отчетность – это система показателей, отражающих результаты хозяйственной деятельности организации за отчетный период. Отчетность включает в себя таблицы, которые по периодичности составления различают внутригодовую и годовую отчетность. В настоящее время организации составляют в основном промежуточную (месячную, квартальную) и годовую бухгалтерскую отчетность.

Основным документом, который регламентирует ведение бухгалтерского учета, состав бухгалтерской (финансовой) отчетности, общие требования к ней, является ***ФЗ «О бухгалтерском учете»*** № 402-ФЗ от 6.12.2011 с изменениями и дополнениями. Формы и инструкции о порядке их заполнения утверждаются Министерством финансов РФ. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» также утверждено МФ РФ.

Бухгалтерская финансовая отчетность включает в себя:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
-приложения к ним:
    - отчет об изменениях капитала;
    - отчет о движении денежных средств
- аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с нормативными актами, подлежит обязательному аудиту;
- пояснительную записку.

Бухгалтерский баланс – главная форма бухгалтерской отчетности. Он показывает состояние активов предприятия и источники их формирования на определенную дату.

В отчете о финансовых результатах содержится информация о прибыли или убытках предприятия за определенный период отчетности.

Отчет об изменении капитала содержит в себе информацию о движении фондов и резервов предприятия.

Отчет о движении денежных средств показывает информацию о движении денежных средств предприятия (остаток денежных средств на начало года, поступления и расход в течение года, остаток на конец года).

Аудит финансовой (бухгалтерской) отчётности обязаны провести: юридические лица, выручка которых в 2016 году превысила 400 млн. руб. или активы баланса на конец года превышают 60 млн. руб., компании, составляющие консолидированную бухгалтерскую отчётность, акционерные общества, компании, публично размещающие ценные бумаги, банки, страховые компании и некоторые другие категории в случаях, установленных законами № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», 208 ФЗ «О консолидированной отчётности». Полный список предприятий, которые обязаны проходить обязательный аудит прилагается (Приложение 8).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах включает девять разделов, отражающих движение собственного и заемного капиталов, дебиторской и кредиторской задолженности и др.

Требования к информации, формируемой в бухгалтерской отчетности, определены Законом о бухгалтерском учете, Положениями по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности и Положениями бухгалтерского учета (ПБУ).

Бухгалтерская отчетность - это завершающий этап учетного процесса. Организация любой организационно-правовой формы обязана составлять бухгалтерскую отчетность на основе данных синтетического и аналитического учета.

В системе нормативного регулирования учета бухгалтерская отчетность рассматривается как система показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период. В свою очередь, отчетный период — это период, за который организация должна составлять бухгалтерскую отчетность.

Бухгалтерская отчетность должна выявлять любые факты, содержание которых может оказать влияние на оценку пользователями информации о состоянии собственности, финансовой ситуации, прибылях и убытках. Пользователями такой информации являются руководители, учредители, участники и собственники имущества предприятия.

Бухгалтерская отчетность предприятия должна соответствовать следующим основным требованиям:

а) достоверность и законодательная основа;

б) сопоставимость;

в) целостность и полнота;

г) последовательность;

д) соблюдение отчетного периода;

е) отчетность составляется в валюте РФ, подписывается руководителем и др.

Достоверность базируется на информации не только бухгалтерского, но и других видов учета, в первую очередь статистического. Нарушение данного подхода делает невозможным составление бизнес-плана, а также оперативное управление имуществом на различных уровнях хозяйственной деятельности. Это условие, требует сопоставимости отчетных и плановых показателей.

В целях обеспечения сопоставимости данных бухгалтерского учета изменения учетной политики должны вводиться с начала финансового года. Если такая сопоставимость отсутствует, то данные за период, предшествовавший отчетному, подлежат корректировке. При этом следует руководствоваться положениями, установленными действующими нормативными актами системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации. В этом — методологическое единство показателей отчетности. Сама корректировка с указанием причин и методика ее проведения должны быть раскрыты в пояснительной записке к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Достоверность бухгалтерской отчетности усиливается ее целостностью, т.е. она должна включать показатели финансово-хозяйственной деятельности как самой организации, так и ее филиалов, представительств и иных структурных подразделений, в том числе выделенных на самостоятельные балансы.

Целостность или полнота отчетности позволяют принимать более обоснованные управленческие решения. С этой целью данные синтетического и аналитического учета должны быть подтверждены результатами инвентаризации и заключением независимой аудиторской организации.

Соблюдения отчетного периода означает, что в роли отчетного года в России принят период с 1 января по 31 декабря включительно, т.е. отчетный год совпадает с календарным.

Основной формой бухгалтерской отчетности является бухгалтерский баланс. Его составляют на основе данных об остатках по дебету и кредиту синтетических счетов и субсчетов на начало и конец периода, взятых из Главной книги.

К способам ведения бухгалтерского учета относятся способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, организации документооборота, инвентаризации, способы применения счетов бухгалтерского учета, системы регистров бухгалтерского учета, обработки информации и иные соответствующие способы и приемы.

10.3. Финансовая отчетность как информационная база финансового анализа

Анализ финансового состояния может осуществляться с разной детализацией. Объективность анализа зависит от наличия достоверной информации, которая находится в распоряжении эксперта-аналитика.

К ***основным задачам анализа бухгалтерского баланса*** можно отнести:

- оценку имущественного положения анализируемого предприятия;
- анализ ликвидности отдельных групп активов;
- изучение состава и структуры источников формирования активов;
- характеристику обеспеченности обязательств активами;
- анализ взаимосвязи отдельных групп активов и пассивов;
- анализ способности генерировать денежные средства;
- оценку возможности сохранения и наращивания капитала.

В финансовой отчетности представлена информация о финансовом состоянии предприятия: наличии финансовых ресурсов предприятия, их распределении и использовании, данные о финансовых результатах (прибыли), наличии и движении собственного и заемного капитала, о денежных потоках, состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, состоянии и изменении основных и оборотных средств, нематериальных активов и т. п.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Обработка информации подразумевает проведение мониторинга, диагностики и анализа имеющейся информации.

Экономический мониторинг предприятий – это постоянное комплексное наблюдение за процессом их функционирования и выявление тенденций их экономического поведения, обусловленных системными изменениями, мерами экономической политики. Мониторинг как система сбора и обработки информации имеет целевую направленность информационных процессов и обеспечивает максимальную объективность получаемых выводов на каждой стадии обработки информации.

На основе мониторинга дается диагноз о состоянии, и изменении изучаемого объекта, и определяется:

- состояние и изменение финансовых ресурсов предприятия;
- объем и структура реальных и финансовых инвестиций в активы предприятия;
- инвестиционная и инновационная деятельность предприятия;
- структура и состояние основных и оборотных средств;
- уровень ликвидности, платежеспособности;
- финансовой устойчивости, финансовые результаты и др.

Для более глубокого изучения состояния, динамики и влияния причин и факторов, повлиявших на результаты деятельности изучаемых показателей хозяйственной деятельности, необходимо, пользуясь финансовой отчетностью, проводится анализ.

Финансовый анализ проводится по данным финансовой отчётности и регистров бухгалтерского учёта, на основе которых готовится отчётность. Финансовая отчётность – это система показателей, отражающих финансовое положение экономического субъекта, финансовый результат его деятельности на отчётную дату.

На основе анализа выявляются причины и факторы, оказавшие влияние на изменение состояния и развития изучаемых показателей хозяйственной деятельности, разрабатываются рекомендации для принятия управленческих решений по устранению выявленных недостатков и повышению эффективности использования финансовых и материальных ресурсов.

Первостепенной задачей бухгалтерской отчетности является формирование полной и достоверной информации о финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности организации, следовательно, одной из основополагающих функций бухгалтерской отчетности является аналитическая.

Финансовая отчетность играет огромную роль в анализе финансового состояния. Ее можно сформулировать следующим образом: разные группы пользователей этой отчетности добиваются одной общей задачи – провести анализ финансового состояния предприятия и на его основе достичь поставленных целей. К таким целям относят:

- анализировать деятельность предприятия;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– сравнивать показатели деятельности предприятия с другими предприятиями или со среднестатистическими показателями по отрасли, а также с нормативными значения коэффициентов;

– сопоставлять показатели деятельности предприятия за различные периоды;

– оценивать целесообразность приобретения активов, выдачи кредитов, заключения договоров и т.д.;

– диагностировать банкротство и т.д.

Для анализа финансового состояния организации источниками информации служат:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- приложения:
  - отчет об изменениях капитала;
  - отчет о движении денежных средств

– пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

В отечественной и зарубежной практике основным источником информации для обширного круга пользователей служит баланс. Можно отметить, что во всех странах центральное место в финансовой отчетности организации занимает бухгалтерский баланс. Его показатели дают возможность и оценить финансовое состояние организации на дату его составления.

Бухгалтерский баланс – это способ обобщенного отражения в стоимостной оценке состояния активов организации и источников их образования на определенную дату.

В активе баланса отражаются средства, а в пассиве – источники их образования. Зачастую бухгалтерский баланс образно сравнивают с фотоснимком, отражающим имущественное и финансовое состояние организации на определенную дату.

По данным баланса устанавливаются и оцениваются следующие индикаторы финансового состояния предприятия:

– состав, структура и динамика показателей актива и пассива баланса;

– наличие собственного оборотного капитала;

– величина чистых активов организации;

– коэффициенты финансовой устойчивости;

– коэффициенты платежеспособности и ликвидности предприятия и т.д.

По данным бухгалтерского баланса можно не только установить уровень финансовой устойчивости организации, но и охарактеризовать его динамику, выявить тенденции и спрогнозировать развитие финансовой ситуации на перспективу.

Бухгалтерский баланс тесно связан с другими формами отчетности (табл. 10.1)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 10.1

Взаимоувязка показателей бухгалтерского баланса с различными формами бухгалтерской отчетности

В бухгалтерском балансе	В отчете о финансовых результатах	В отчете об изменениях капитала	В отчете о движении денежных средств	В пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах
1	2	3	4	5
1120 «Результаты исследований и разработок»				5140 «НИОКР – всего»
1170 «Финансовые вложения»				5301 «Долгосрочные всего»
1180 «Отложенные налоговые активы»	Строка 2450 «Изменение отложенных налоговых активов»			
1210 «Запасы»				5400 «Запасы – всего»
1230 «Дебиторская задолженность»				5510 «Краткосрочная дебиторская задолженность – всего»
1240 «Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)»				5305 «Краткосрочные – всего»
1250 «Денежные средства и денежные эквиваленты»			Строка «Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода»	
1310 «Уставный капитал»		Строки 3100,3210 «Уставный капитал» (графа 3,4)		
1370 «Нераспределенная прибыль»	2400 «Чистая прибыль (убыток)»	Строка «Чистая прибыль»		
1300 «Итого по разделу III»		Строки: «Величина капитала на 31 декабря» «Чистые активы»		
1410 «Заемные средства»				5552 «Займы»
1420 «Отложенные налоговые обязательства»	Строка 2430 «Изменение отложенных налоговых обязательств»			
				5700 «Оценочные обязательства – всего»

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таким образом, при мониторинге состояния предприятия основным источником информации является бухгалтерская отчетность. Отчетность должна давать достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации, а также финансовых результатах ее деятельности.

10.4. Основные методы и приемы элементов анализа финансовой внешней отчетности.

Анализ финансовой отчетности проводится по показателям, отражающим: ликвидность и платежеспособность, финансовую устойчивость, имущественный потенциал, прибыльность и рентабельность, рыночную привлекательность, внутрифирменную эффективность, деловую активность и др.

Если компания растет или сокращается, сравнение балансовых сумм год к году не может четко продемонстрировать основные тенденции. Кроме того, сравнивать компании между собой трудно, если не использовать корректировки, которые необходимы из-за различного размера предприятий. Поэтому два основных метода используются для анализа балансов: горизонтально-вертикальный метод и коэффициентный метод.

Вертикальный анализ подразумевает указание всех статей баланса в процентах от общего объема активов. Вертикальный анализ полезный при сравнении текущего баланса компании с предыдущими годами или при сопоставлении данных других компаний в той же отрасли. Горизонтальный анализ также позволяет сопоставить различные данные за несколько периодов для понимания тенденции развития основных явлений в структуре активов и источников финансирования.

Вертикальный анализ баланса особенно полезен при анализе данных между различными субъектами хозяйствования. Он позволяет сравнивать компании друг с другом в течение определенного периода времени или сравнивать компании со средними значениями в секторе или экономике в целом. Аналитик может выбрать отдельных компаний-конкурентов для сравнения, использовать отраслевые данные из опубликованных источников, или собирать данные из баз данных. Например, такие данные могут быть получены из сайта Федеральной службы государственной статистики.

При анализе компании многие аналитики предпочитают выбирать одноранговые предприятия для сравнения или использовать собственную статистику отрасли. Некоторые общие наблюдения могут быть сделаны из этих данных:

- энергетика и коммунальные предприятия имеют наибольшее количество основных средств;
- финансовые компании имеют наибольший процент обязательств.
- телекоммуникационные компании имеют самый низкий уровень дебиторской задолженности;
- уровни запасов являются самыми высокими в компаниях, которые торгуют потребительными товарами.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Второй метод, метод относительных показателей, позволяет проводить сравнения между различными периодами (анализ временных рядов) и между компаниями (перекрестный анализ). При анализе показателей аналитик может изучить уровень и тенденции по отношению к прошлым значениям компании, тем самым определяя изменение финансового положения компании в течение периода исследования. Также этот метод позволяет определить эффективность управления финансовым состоянием компании по сравнению с другими предприятиями-конкурентами. К балансовым показателям относятся те, которые могут быть рассчитаны только с использованием баланса компании. К ним относятся коэффициенты ликвидности (измерение способности компании выполнять свои краткосрочные обязательства) и коэффициенты платежеспособности (измерение способности компании удовлетворять долгосрочные и другие обязательства). Таблица 10.2 обобщает расчет и интерпретацию указанных балансовых показателей.

Таблица 10.2

Относительные показатели (коэффициенты), которые могут быть использованы в процессе анализа баланса

Показатели	Расчет	Суть значения
1	2	3
Показатели ликвидности		
Текущей ликвидности	Оборотные активы ÷ Краткосрочные обязательства	Отображает способность погашать текущие обязательства. Нормативное значение не менее 2.
Быстрой (промежуточной) ликвидности	(Оборотные активы – Запасы) ÷ Краткосрочные обязательства	Отображает способность погашать текущие обязательства. Нормативное значение 0,7-0,8 и выше.
Абсолютной ликвидности	(Денежные средства и эквиваленты + Краткосрочные финансовые вложения) ÷ Краткосрочные обязательства	Отображает способность погашать текущие обязательства. Нормативное значение 0,2-0,3 и выше.
Показатели финансовой устойчивости Измеряют финансовый риск и среднесрочную платежеспособность		
Финансовой автономии	Собственный капитал ÷ Пассивы (стоимость имущества) х 100%	Характеризует долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества предприятия. Риск незначителен, если коэффициент 50% и более
Финансовой зависимости	Стоимость имущества÷ Собственный капитал х 100 %	Обратный показателю автономии
Коэффициент финансовой устойчивости	(Собственный капитал + Долгосрочные заемные средства) ÷ Валюта баланса х100%	Показывает удельный вес источников финансирования, которые предприятие может использовать в своей деятельности длительное время
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствам	Собственные оборотные средства ÷ Оборотные активы х 100 %	Показывает обеспеченность предприятия собственными оборотными активами
Коэффициент маневренности	Собственные оборотные средства ÷ собственный капитал х 100 %	Показывает долю собственных оборотных средств в общей величине собственного капитала. Нормальное значение 0,5 и более. Чем выше доля этих средств, тем больше возможностей для маневрирования

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Показатели	Расчет	Суть значения
Коэффициент финансирования	Собственный капитал ÷ Заемный капитал х 100 %	Показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, а какаяза счет заемных. Если коэффициент меньше 1говорит об опасности неплатежеспособности, свидетельствует, что большая часть имущества сформированна за счет заемных средств, получение кредита будет проблематичным.

Некоторые ученые ставят под сомнение полезность анализа баланса в мире, где рынки капитала являются эффективными. В конце концов, эффективный рынок смотрит в будущее, в то время как анализ бухгалтерского баланса является взглядом в прошлое. Тем не менее, значение финансового анализа состоит в том, что оно позволяет аналитику получить представление о текущих особенностях бизнеса, что может помочь в построении перспективных прогнозов, необходимых для принятий эффективных финансовых решений. Финансовые показатели, рассчитанные по данным баланса, служат следующим целям:

- дают представление о микроэкономических отношениях внутри компании, которые помогают аналитикам спрогнозировать прибыль и свободный денежный поток (что необходимо для определения стоимости предприятия и его кредитоспособности).

- дают представление о финансовой гибкости компании, которая является ее способностью получить денежные средства, необходимые для выполнения финансовых обязательств или приобретения активов, в том числе в условиях непредвиденных обстоятельств. Финансовая гибкость требует от компании достаточного уровня финансовой устойчивости (уровень и тенденции финансовых показателей, которые соответствуют или превышают нормы отрасли), кредитных линий, или активов, которые могут быть легко использованы в качестве средства получения наличных, либо путем их прямой продажи, либо используя их в качестве залога.

- являются средством оценки способностей руководства. Основные показатели эффективности могут служить в качестве количественных показателей для ранжирования способности менеджмента по сравнению с менеджментом конкурентов.

Финансовый коэффициентный анализ баланса ограничен такими факторами:

1. Использование альтернативных методов учета. Методы бухгалтерского учета играют важную роль в интерпретации финансовых коэффициентов. Следует помнить о том, что коэффициенты, как правило, основаны на данных, взятых из финансовой отчетности. Такие данные генерируются с помощью процедур учета, которые не могут быть сопоставимы между компаниями, поскольку компании имеют некоторую свободу в выборе методов бухгалтерского учета. Это отсутствие согласованности между компаниями создает трудности при сопоставлении и анализе показателей между компаниями. Некоторые бухгалтерские альтернативы в настоящее время включают в себя следующее:

- метод оценки запасов;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- оценка стоимости некоторых финансовых инструментов и инвестиций;
- метод расчета амортизации;
- покупка основных средств или получение их в лизинг.

2. Однородность операционной деятельности компании. Многие компании диверсифицированы, имеют много подразделений, работающих в различных отраслях промышленности. Это усложняет процесс поиска относительных коэффициентов отрасли для использования в целях сравнения. В этих случаях лучше сравнивать отдельные сегменты бизнеса со средним по отрасли.

3. Всегда необходимо определять, являются ли результаты анализа показателей взаимно согласованными. Один набор коэффициентов может показать проблему, а другой набор может указывать на то, что эта проблема носит краткосрочный характер.

4. Необходимость использовать собственные суждения. Аналитик должен использовать профессиональные суждения при проведении анализа показателей. Хотя финансовые показатели используются, чтобы помочь оценить потенциал, рост и риск бизнеса, они не могут быть использованы по отдельности, чтобы непосредственно оценить компанию или определить ее кредитоспособность. Весь бизнес должен быть рассмотрен, а также внешняя экономическая и отраслевая информация. Все условия необходимо учитывать при интерпретации финансовых коэффициентов.

В процессе ***анализа отчета о финансовых результатах*** стоит использовать два основных аналитических инструмента: горизонтально-вертикальный анализ и коэффициентный анализ. При анализе отчета о финансовых результатах цель процесса состоит в том, чтобы оценить эффективность компании в течение определенного периода времени - по сравнению с его собственной исторической производительностью или по сравнению с другой компанией.

Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах предусматривает отображение каждой позиции в отчете о прибылях и убытках как процента от выручки. Такой анализ позволяет провести сравнение данных по периодам времени (анализ временных рядов) и между отдельными компаниями разных размеров.

Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах также подчеркивает различия в стратегиях компаний.

Для большинства затрат сравнение с объемом выручки является приемлемым приемом. Тем не менее, в случае определения эффективности управления налогами на прибыль предприятий необходимо сравнивать расходы на налог с суммой прибыли до налогообложения. В случае, различных долей текущего налога на прибыль в общей сумме прибыли до налогообложения аналитик может использовать пояснения к финансовой отчетности, что позволит исследовать причины различий в размерах эффективных налоговых ставок. Для проецирования компаний чистой прибыли в будущем, аналитик будет прогнозировать объем прибыли до уплаты налогов и после этого применять расчетную эффективную налоговую ставку исходя частично из исторических налоговых ставок.

Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах является особенно полезным при сравнении компаний друг с другом в течение определенного периода времени или для сравнения

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

компаний с отраслевыми данными. Аналитик может выбрать отдельные компании-конкуренты для сравнения, использовать отраслевые данные из опубликованных источников или собирать данные из баз данных, основанных на выборе компаний-аналогов или более широких отраслевых данных. Эффективность отдельной компании можно сравнить с отраслевыми данными для оценки относительной эффективности.

Что касается горизонтального анализа, то этот метод подразумевает сопоставление данных компании за несколько периодов и расчет показатели роста или прироста.

Горизонтальный анализ позволяет понять, происходит ли развитие компании, наращивает ли она объем сбыта, увеличивает размер финансового результата от своей деятельности. Все это позволяет понять направление развития компании, что обеспечивает аналитика информацией о перспективах бизнеса. Более высокий темп прироста доходов по сравнению с расходами будет указывать на повышение эффективности работы компании.

На основании выше сказанного можно сделать вывод о том, что в «Отчете о финансовых результатах» можно получить сведения о доходах, расходах и финансовых результатах предприятия, которые представлены, нарастающим итогом с начала года до отчетной даты. Представленные данные дают возможность провести горизонтальный и вертикальный финансовый анализ. Вертикальный анализ сглаживает влияние инфляционных процессов, которые могут искажать абсолютные показатели отчетности, и позволяет проводить сравнение с другими предприятиями, чьи отчетные данные существенно отличаются от показателей анализируемого предприятия. В свою очередь горизонтальный анализ позволяет не только выявить скорость изменения каждого показателя, но и прогнозировать на основе полученных данных его изменения в будущем.

В целом использование таких аналитических приемов, как горизонтальный и вертикальный анализ, позволит понять способность компании генерировать прибыль и обеспечивать дальнейшее развитие.

Важным аспектом финансовой эффективности компании является ее рентабельность и прибыльность. Отчет о финансовых результатах является основным источником, который позволяет сформировать мнение об этом аспекте. Используя только данные этого отчета, можно рассчитать различные показатели маржи.

Одним из показателей рентабельности является рентабельность продаж по чистой прибыли, также известная как маржа чистой прибыли. Этот показатель рассчитывается как соотношение чистой прибыли и выручки (или суммы продаж).

$$\text{Маржа чистой прибыли} = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка} \qquad (10.1)$$

Маржа чистой прибыли измеряет размер чистой прибыли, который был сгенерирован компанией на каждый рубль выручки. Более высокий уровень чистой прибыли указывает на более высокую прибыльность компании и, таким образом, такая ситуация является более желательной. Маржа чистой

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

прибыли также может быть найдена непосредственно при использовании вертикального метода анализа отчетности о финансовых результатах.

Положительное значение показателя будет указывать на то, что каждый рубль продаж позволяет компании получить прибыль. Однако не всегда можно точно определить, является ли положительное значение достаточно высоким для обоснования выводов об эффективной деятельности или все же текущий показатель слишком низкий. Поэтому для определения точного положения компании и качества работы менеджмента необходимо сравнить маржу чистой прибыли предприятия с другими компаниями в отрасли. Также рентабельность можно сравнить с собственным показателем в предыдущие периоды работы. Повышение показателя в течение периода исследования будет говорить о постоянном улучшении производственной, сбытовой, финансовой работы компании. Снижение же будет указывать на сокращение эффективности основной и неосновной деятельности компании.

Еще одним показателем рентабельности является маржа валовой прибыли. Валовая прибыль рассчитывается как выручка минус себестоимость проданных товаров, а маржа валовой прибыли рассчитывается как соотношение валовой прибыли и выручки компании за тот же период.

$$\text{Маржа валовой прибыли} = \text{Валовая прибыль} / \text{Выручка} \quad (10.2)$$

Норма валовой прибыли (она же маржа валовой прибыли) измеряет объем валовой прибыли, которая приходится на каждый рубль продаж. В этом случае более высокий уровень валовой прибыли также указывает на более высокую рентабельность и такое положение дел является, как правило, более желательным, хотя различия в уровне маржи валовой прибыли отражает особенности стратегий компаний. Например, рассмотрим ситуацию, когда компания реализует стратегию продажи дифференцированного продукта (например, продукт дифференцирован на основе торговой марки, качества, передовых технологий или патентной защиты). Компания, скорее всего, сможет продать дифференцированный продукт по более высокой цене, чем аналогичные, но недифференцированные продукты и, следовательно, скорее всего, покажет более высокий уровень валовой прибыли, чем та компания, которая продает недифференцированной продукт. Хотя компания по продаже дифференцированного продукт, скорее всего, демонстрирует более высокую рентабельность валовой прибыли, а достижение такого рыночного положения может занять некоторое время. На начальном этапе реализации стратегии компания, скорее всего, будет нести дополнительные расходы на создание дифференцированного продукта, такие как, например, реклама или научные исследования и разработки, которые не будут отражены в расчете валовой прибыли.

Рентабельность выручки по чистой прибыли и валовой прибыли являют собой всего лишь два из многих показателей маржи, которые могут быть получены из отчетов о финансовом результате при их вертикальном или коэффициентном анализе. Примером других марж, используемых аналитиками в процессе изучения эффективности работы компании, могут быть маржа операционной прибыли

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

(операционная прибыль, разделенная на выручку) и доналоговая маржа (прибыль до вычета налогов, разделенная на выручку).

Рентабельность продаж (Р выр) определяется как отношение прибыли от реализации к выручке от реализации без налогов (В)

$$Рвыр = Пр : В \times 100\ \% \qquad (10.3)$$

Показатель характеризует доходность основной деятельности предприятия.

Рентабельность продукции (издержек) (Рпр) определяется как отношение прибыли от реализации (Пр) продукции к полной себестоимости (С) реализованной продукции.

$$Р\ пр. = Пр : С \times 100\ \% \qquad (10.4)$$

Показатель информирует о выходе прибыли в процессе реализации продукции на единицу издержек в основной деятельности предприятий.

Рентабельность активов (РА) определяется как отношении прибыли (балансовой или чистой – Пб или Пч) к средней величине активов за определенный период (А ср).

$$РА = \frac{Пб\ (Пч)}{Аср.} \times 100\% \qquad (10.5)$$

Показатель информирует об эффективности использования капитала, дает оценку доходности вложенного в производство капитала (собственного и заемного на длительный срок).

Рентабельность собственного акционерного капитала определяется как отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала предприятия за определенный период.

Характеризует эффективность использования собственных средств акционеров, показывает величину прибыли, полученную на каждый рубль вложений акционеров в данное предприятие. Чем выше показатель, тем выше потенциальные дивиденды. Показывает степень привлекательности объекта для вложений средств акционеров.

Рентабельность инвестиций (Ринв.) определяется как отношение прибыли до уплаты налога (П) к валюте баланса (ВБ) без учета величины краткосрочных обязательств (КО) и прибыли отчетного года (П)

$$Ринв = П : (ВБ-КО-П) \qquad (10.6)$$

Рентабельность кредитов (цена заемных средств) рассчитывается как отношение платы за пользованием заемными средствами к сумме средств, привлеченных на заемной основе.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Существует зависимость доли собственного капитала от критического объема реализации (точка безубыточности). Точка безубыточности – это объем реализации, который покрывает сумму постоянных и переменных расходов, при этом объеме нет прибыли и нет убытков. Считается, что расходы на этапе достижения критического объема (Vкр) должны покрываться за счет собственного капитала предприятия (СК). Между собственным капиталом и критическим объемом реализации существует прямая пропорциональная зависимость:

$$\frac{Ск}{П} = \frac{Vкр}{V} \qquad (10.7)$$

где:

Ск – величина собственного капитала, соответствующая сложившемуся соотношению критического и фактического объема реализации ;

П- средняя величина совокупных пассивов;

Vкр – критический объем реализации;

V – объем реализации за период.

Точку безубыточности (Vкр) определяют исходя из информации о постоянных расходах предприятия (Рпост), переменных расходов (Рпер за ед) на единицу продукции и цены (Z за ед) за единицу продукции.

$$Vкр = \frac{Рпост}{Z\ за\ ед - Рпер\ за\ ед} \qquad (10.8)$$

Чем больше величина условно постоянных расходов в себестоимости продукции, тем выше риск неплатежеспособности предприятия в случае снижения доходов. Отсюда следует, что у предприятий, у которых значительный удельный вес постоянных расходов в себестоимости, должен быть больший объем собственного капитала.

10.5. Финансовая отчетность как источник для анализа деловой активности компании.

Предпосылкой существования и устойчивого развития предприятий в конкурентной рыночной среде является их деловая активность, выступает решающим фактором коммерческого успеха. Так, деловая активность связана, в первую очередь, с эффективностью использования финансовых ресурсов предприятия, находящиеся в его распоряжении, а также эффективностью использования оборотных средств предприятия, собственного и привлеченного капитала. То есть анализ деловой активности позволяет оценить, насколько эффективно сформирована структура капитала предприятия, как

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

складываются взаимоотношения предприятия с поставщиками, заказчиками и коммерческими банками. Оценка деловой активности позволяет исследовать результативность управления и эффективность принимаемых решений. Применение результатов оценки деловой активности служить улучшению результативности производственно-хозяйственной деятельности и поможет получить конкурентные преимущества на сегменте рынка хозяйствования. Таким образом, высокий уровень деловой активности является одним из главных условий успешной и стабильной работы предприятия. Все это вызывает необходимость анализа и оценки деловой активности предприятия с учетом современного состояния рыночных отношений и обосновывает актуальность темы.

Устойчивое развитие предприятий представляет собой результат набора решений, которые направляют действия предприятий и оказывают большое влияние на достижение их стратегических и тактических целей. Разработка программы повышения эффективности деятельности организации предполагает использование не только определенного инструментария, позволяющего качественно и объективно проводить оценку эффективности организации, но и представляет возможность вырабатывать по итогам такой оценки практические рекомендации по дальнейшему устойчивому развитию предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Проблеме оценки деловой активности и эффективности деятельности организации уделялось и уделяется большое внимание многими отечественными и зарубежными учеными-экономистами.

Снижение деловой активности и эффективности деятельности организации доказывает необходимость разработки мероприятий по их повышению.

Главными качественными и количественными критериями деловой активности предприятия являются: широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт, репутация предприятия, степень плана основным показателям хозяйственной деятельности, обеспечение заданных темпов их роста, уровень эффективности использования ресурсов (капитала), устойчивость экономического роста, инвестиционная привлекательность предприятия и его активность по привлечению инвестиционных ресурсов. Также выделяют широкий и узкий подходы к определению понятия «деловая активность». В широком смысле этот термин означает маркетинговое и коммерческое продвижение предприятия в условиях привлечения максимально возможного ресурсного потенциала с направлением всего спектра усилий. В узком смысле деловая активность предприятия означает качество принимаемых управленческих решений, характеризуется высококвалифицированным менеджментом, полноту отдачи вложенных усилий и эффективное использование имеющихся производственных и коммерческих возможностей.

В условиях сегодняшнего дня, когда социально-экономическая напряженность в обществе растет, а вопрос повышения эффективности хозяйственной деятельности организаций приобретают все большие обороты, на первый план выходят такие инструменты ее обеспечения, как анализ и оценка. Одним из главных индикаторов объективной, своевременной и всесторонней оценки финансово-хозяйственной деятельности организации является деловая активность. Деловая активность охватывает важнейшие сферы жизнедеятельности организации: производство, финансы, маркетинг, потому дает возможность

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

оценить внутреннюю и внешнюю эффективность ее деятельности. Следовательно, актуальность исследования проблем оценки деловой активности обусловлена ее решающей ролью в процессе обеспечения прибыльной деятельности организаций.

К концу XX в. в экономике не уделялось особое внимание деловой активности как отдельной категории, поэтому ее значение и подходы к оценке в процессе эволюции экономической мысли приобрели качественных трансформаций. Понятие «деловая активность» вошло в научную школу в 90-е гг. XX в. с развитием рыночной экономики, предпринимательства и возникновением таких понятий, как деловой риск и деловой крах, предотвращение которого требовало активных действий от предпринимателей.

Наряду с изменением сущности понятия «деловая активность» менялся и инструментарий ее оценки. На сегодняшний день предложено несколько подходов по оценке деловой активности организаций, среди которых выделим следующие. Первый подход – оценка через показатели эффективности управления оборотным капиталом (оборачиваемости оборотных средств, скорости оборота капитала); фондоотдачи; производительности труда; рентабельности; финансового состояния: (прогнозирования вероятности наступления банкротства).

Важным индикатором эффективности использования ресурсов организации в условиях нестабильной экономики является его деловая активность. Именно поэтому определение сущности деловой активности и показателей ее оценки является чрезвычайно важным вопросом современности.

Деловая активность организации оценивается совокупностью количественных и качественных параметров (рост экономического потенциала организаций, объемы поставок на экспорт, имидж организации, его социальная и природоохранная активность).

Деловая активность организации - это комплексная характеристика, которая воплощает различные аспекты деятельности организации и определяется такими критериями, как место организации на рынке, репутация, инновационная и инвестиционная деятельность, конкурентоспособность.

Деловая активность организации формируется за счет внутренней и внешней эффективности. Внутренняя эффективность обеспечивается организацией хозяйственной деятельности, внешняя - лучшим ассортиментом готовой продукции, товаров, работ и услуг. О перечне объектов деятельности организации, то выделяют две концепции: маркетинговую - определенную потребностями рынка, и технологическую - построенную на инновационных возможностях.

Исходя из вышеизложенного материала можно сделать вывод, что понятие деловой активности предприятия является многокритериальным. Следует различать деловую активность и рыночную активность предприятия.

Деловая активность предприятия - характеризует экономическую деятельность конкретного предприятия, оценивается в его пределах и проявляется в пределах предприятия через изменение интенсивности такого вида деятельности за конкретный промежуток времени.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Рыночная активность предприятия - характеризует деятельность предприятия во внешней рыночной среде, имеет определенный уровень интенсивности и ограничена конкретным рынком и временным сроком. Деловая активность предприятия связана с внутренними факторами развития предприятия, а рыночная активность предприятия - с внешними. Такой подход и представляет определение категории понятия «деловая активность»: в широком смысле этот термин означает маркетинговое и коммерческое продвижение предприятия в условиях привлечения максимально возможного ресурсного потенциала с направлением всего спектра усилий; в узком смысле деловая активность предприятия означает качество принимаемых управленческих решений, характеризуется высококвалифицированным менеджментом, полноту отдачи вложенных усилий и эффективное использование имеющихся производственных и коммерческих возможностей.

Мировая практика хозяйствования связывает понятие деловой активности с понятием инвестиционной привлекательности предприятия. Во всех экономически развитых странах, где находятся мировые финансовые центры, уровень деловой активности определяется с помощью специальных агрегированных статистических показателей - так называемых индексов деловой активности.

В их основу положены варьирования курсов акций компании, уровень которых и является конечным выразителем ее инвестиционной привлекательности на рынке. Это объясняется тем, что большинство мощных мировых корпораций созданные на основе акционерного капитала, скорость движения которого и отражается на курсах акций таких компаний. Показатели курса акций свидетельствует о деловой активности, стабильности экономики. В США, например, используется такой агрегированный статистический показатель деловой активности и оценки экономической конъюнктуры, как DowJones index. Он основывается на динамике средних курсов акций 65 наиболее могущественных корпораций, в том числе 30 промышленных, 20 транспортных и 15 из сферы коммунально-бытового обслуживания, а также на данных о цене акций на Нью-Йоркской фондовой бирже. На Токийской фондовой бирже (Япония) для оценки уровня деловой активности отечественных корпораций пользуются агрегированным показателем Nikkei-Dow index. Специалисты Лондонской фондовой бирже (Великобритания) используют FT (FTSE-footsie) índex.

В ходе корпоратизации отечественной экономики начали появляться отдельные методики расчета интегральных индексов деловой активности, приемлемых для определения экономической мощи российских предприятий и стабильности национальной экономики в целом. Однако, из-за недостаточной развитости корпоративного бизнеса в России эти показатели не имеют такого значения, как индексы деловой активности мировых финансовых лидеров, поскольку они пока не способны точно определить уровень активности отечественной экономики.

Сейчас в экономической науке выделяют три уровня деловой активности организации: высокий (достаточный), средний (удовлетворительный), низкий (неудовлетворительное). Каждому уровню деловой активности соответствует конкретная и присущая именно для него хозяйственно-финансовая ситуация. Итак, выделяют нормальную производственно-хозяйственную ситуацию, которой соответствует высокий уровень деловой активности, проблемную – она характеризует средний уровень деловой активности

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

организации, и кризисную ситуацию, которая характеризуется низким уровнем деловой активности организации.

Проанализировав подходы к определению и оценке деловой активности организации, установлено, что деловая активность организации пока выступает одной из важных характеристик функционирования и развития организации. И отметим ее всеобъемлющий характер, который сочетает все сферы деятельности организации (производство, маркетинг, финансы).

10.6. Методика анализа деловой активности

Расчет интегральных агрегированных индексов деловой активности довольно сложный, поэтому они используются в основном для оценки рыночной конъюнктуры в целом.

На уровне отдельного предприятия степень его деловой активности определяется с помощью целой системы показателей экономической эффективности хозяйствования и измеряется одним из двух способов, отражающих результативность работы предприятия относительно или размера авансированных ресурсов или размера их потребления (затрат) в процессе производства, а именно: обеспечение запланированных темпов роста и динамики основных показателей деятельности предприятия; расчета системы показателей, характеризующих эффективность использования ресурсов предприятия; соотношение между динамикой объемов продукции и ресурсов (затрат) определяет характер экономического роста.

Экономический рост производства может быть достигнуто как экстенсивным, так и интенсивным способом.

Превышение темпов роста продукции над темпами роста ресурсов или затрат свидетельствует о наличии интенсивности в экономическом росте. Прерогатива показателей деловой активности заключается именно в определении интенсивности экономического роста.

Таким образом, *показатели деловой активности* - это, прежде всего, *показатели эффективности использования* финансовых ресурсов предприятия, автоматически относят их к системе показателей экономической эффективности. Однако, финансовое состояние предприятия, его платежеспособность и ликвидность, также напрямую зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, снова превратятся в реальные деньги.

Такое влияние объясняется тем, что со скоростью оборачиваемости активов предприятия тесно связаны минимально необходимая величина авансированного капитала и связанные с ним выплаты денежных средств (проценты за кредит, дивиденды), определение потребности в дополнительных источниках финансирования, сумма расходов на содержание товарно-материальных ценностей, а также величина уплаченных налогов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

К показателям деловой активности, в первую очередь, следует отнести: *скорость оборота* материальных и финансовых ресурсов предприятия за соответствующий период, а также скорость оборота вложенного в них капитала.

Анализ состояния оборотных активов, а также названных выше показателей оборачиваемости, позволяет оценить эффективность использования ресурсов предприятия; выяснить, во что вкладываются средства предприятия в течение финансового цикла; определить имеющиеся возможности и реально принять необходимые меры по укреплению финансового состояния предприятия.

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество, является показателем, характеризующим эффективность управления оборотным капиталом, и оценивается, прежде всего, ***скоростью оборота и периодом оборота.***

Скорость оборота – это количество оборотов, которое делают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие.

Период оборота – средний срок, за который возвращаются на предприятие денежные средства, вложенные в хозяйственную деятельность.

Скорость оборота активов (оборачиваемость, коэффициент оборачиваемости активов) – это отношение выручки от реализации к средней величине активов. Определяется в разах.

Соответственно, коэффициент оборачиваемости текущих активов – это отношение выручки от реализации к средней величине текущих активов.

Выручка от реализации – это показатель из Формы 2 «Отчет о финансовых результатах».

Средняя величина активов (А ср) определяется по формуле:

$$Аср = (Ан+Ак): 2, \quad \text{где} \qquad (10.9)$$

Ан- активы на начало периода;

Ак – активы на конец периода

Если период больше квартала, например, год, для определения средней величины активов используют следующую формулу:

$$Аср = \frac{\frac{1}{2} A_1+A_2+A_3+A_4+\ldots+A_{n-1}+\frac{1}{2} A_n}{n-1}, \qquad (10.10)$$

где А*л* – величина активов в *л*- ом месяце.

Продолжительность оборота – это отношение длительности анализируемого периода (в днях) к оборачиваемости активов (коэффициент оборачиваемости). Если продолжительность оборота активов растет, это означает ухудшение финансового положения предприятия, средствам нужен больший период

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

для принятия денежной формы, что приводит к необходимости привлечения дополнительных средств для осуществления производственного цикла.

Например. По данным предприятия необходимо проанализировать динамика показателей оборачиваемости активов

№ п/п	Показатели	2015 год	2016 год	Отклонения (+,-)
1	Выручка от реализации без НДС (ф.2), тыс. руб.	34560180	38440516	3880336
2	Средняя величина текущих активов, тыс. руб.	6253870	7809240	1555370
3	Оборачиваемость текущих активов (стр1:стр.2), разы	5,53	4,92	-0,61
4	Продолжительность оборота текущих активов (360:стр.3), днях	65,1	73,2	+8,1

Исходя из расчета, продолжительность оборота текущих активов увеличилась на 8,1 дня. Рассчитаем величину привлечения средств в оборот.

$$\text{Привлечение средств в оборот} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Длительность анализируемого периода}} \times \text{Отклонение в продолжительности оборота отчетного периода и прошлого} \quad (10.10)$$

Таким образом, замедление оборота составило 8, 1 дня и потребовало дополнительных средств в оборот в размере 864911,6 тыс. руб.(38440516 : 360 х 8,1). Так как оборачиваемость текущих активов в анализируемом периоде составила 4,92, то, за весь год дополнительно привлеченных средств будет 4255365 тыс. руб. (864911,6 х 4,92).

В рыночной экономике понятие «капитал» всегда ассоциируется с понятием «собственность». Поэтому, капитал предприятия определяет общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных собственниками в формирование его активов на момент создания. К тому же, собственный капитал является гарантией организации бизнеса - это та часть в активах предприятия, остающаяся после вычета его обязательств.

Динамика капитала предприятия является важнейшим барометром уровня эффективности его хозяйственной деятельности (деловой активности). Функционирование капитала предприятия в процессе его производственного использования характеризуется постоянным круговоротом.

Скорость оборачиваемости капитала определяется с помощью следующих показателей: коэффициента оборачиваемости капитала (показывает количество его оборотов в соответствующий период) и срока оборота капитала (показывает продолжительность одного оборота).

Для оценки уровня деловой активности предприятия особенно важное значение приобретают показатели, характеризующие скорость оборачиваемости капитала предприятия в целом, скорость оборачиваемости собственного капитала предприятия, а также скорость оборачиваемости его кредиторской задолженности - текущей задолженности предприятия перед кредиторами.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Теоретические и практические достижения экономической науки достаточно тщательно выписали коэффициенты оборачиваемости капитала, кредиторской задолженности, поэтому целесообразно будет свести их в таблицу 10.3.

Однако, изготовление продукции осуществляется в процессе непосредственного взаимодействия человека и соответствующих средств производства, которые по своему материально-вещественному составу составляют производственные фонды предприятия. Формой материального обеспечения производственных оборотных фондов предприятия выступают оборотные активы. Характерная особенность оборотных активов заключается в том, что они, в отличие от других ресурсов предприятия, обслуживающие полный оборот капитала, а тем самым и весь процесс общественного производства и воспроизводства, одновременно на всех его стадиях, что и обеспечивает непрерывность этого процесса.

Таблица 10.3

Экономический смысл показателей оборачиваемости капитала предприятия для оценки уровня деловой активности

Название показателя	Экономическое содержание	Основные тенденции, которые обслуживает
Коэффициент оборачиваемости капитала	отражает скорость оборота капитала предприятия в целом	Рост значения данного показателя свидетельствует об ускорении оборачиваемости средств предприятия или инфляционный рост цен (в случае снижения рентабельности).
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	определяет скорость оборота собственного капитала предприятия, для акционерных обществ означает активность средств, которыми рискуют акционеры	Резкий рост значения показателя указывает на повышение уровня продаж, что имеет в значительной степени обеспечиваться кредитами банков и, как следствие, снизить долю собственников в общем капитале предприятия. Существенное его снижение отражает тенденцию к бездействию части собственного капитала предприятия
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	отражает расширение или, наоборот, снижение объемов коммерческого кредита, предоставляемого предприятию	Рост значения коэффициента свидетельствует ускорение уплаты предприятием собственной текущей задолженности, а его снижение - дополнительное привлечение коммерческого кредита
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	определяет средний срок возврата предприятием собственных долгов (за исключением обязательств перед банками и по другим займам)	Выступает индикатором состояния платежной дисциплины предприятия, а также эффективности национальной системы расчетов

Необходимо учитывать, что активы предприятия, вложенные в производственные запасы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, которые принимают непосредственное участие в производственном процессе, незавершенное производство, готовая, но еще не реализованная продукция, а также авансы, выданные поставщикам, представляют собой активы производства прибыли. Активами производства прибыли есть средства, направленные на материальное и финансовое обеспечение производственного процесса. Значение активов производства прибыли состоит в том, что это та часть оборотных активов, которая «делает деньги». Другая часть оборотных активов (вне активов производства прибыли) представляет собой средства, которые изъяты и на данный момент не работают.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Оптимального размера и структуры оборотных активов предприятия, степени обеспечения их собственными источниками формирования и эффективности использования зависит и уровень деловой активности предприятия, эффективность и конечный результат его деятельности, что особенно актуально именно сейчас, когда в России на большинстве предприятий до сих пор окончательно не решена проблема оптимизации размера оборотных активов.

Поэтому, *управление оборотными активами* заключается именно в обеспечении умелого балансирования между рисками, связанными с их нехваткой или избытком. В первой ситуации имеет место угроза срыва производственных планов из-за нехватки сырья, материалов или отсутствие возможности удовлетворять спрос потребителей. В случае избытка оборотных активов происходит «замораживание» денежных средств в запасах сырья и готовой продукции, а также в дебиторской задолженности. Оптимальный уровень оборотных активов является главным условием максимизации прибыли при благоприятном уровне ликвидности и коммерческого риска.

Текущие расходы денежных средств и их поступления, как правило, не совпадают во времени, в результате чего на предприятии возникает необходимость в большем или меньшем объеме финансирования в целях поддержания платежеспособности. Снижение скорости оборачиваемости текущих активов является безусловной причиной возникновения потребности в дополнительном финансировании. Внешнее финансирование дорого стоит и имеет соответствующие ограничения. Собственные источники увеличения капитала ограничены, в первую очередь, способностью получить необходимую прибыль.

Таким образом, повышение эффективности использования текущих активов дает возможность предприятию уменьшить зависимость от внешних источников финансирования и повысить свою ликвидность. Поэтому, не случайно эффективное управление текущими активами рассматривается как один из способов удовлетворения потребности в капитале.

Сама же эффективность управления текущими активами определяется скоростью оборачиваемости дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности определяет *скорость оборота* дебиторской задолженности. Его рост может отражать сокращение объемов продаж в кредит, а снижение, наоборот, - увеличение суммы коммерческого кредита, который предприятие предоставляет заказчикам.

Продолжительность оборота дебиторской задолженности характеризует средний срок инкассации (погашения) дебиторской задолженности, поэтому положительно оценивается его сокращение. Для более детального анализа оборачиваемости текущих активов предприятия важное значение имеет детальная оценка структуры его дебиторской задолженности, а также скорости оборота задолженности заказчиков по расчетам за поставленную им продукцию.

Наряду с приведенными выше показателями эффективности использования предприятием собственных оборотных активов, что, собственно, и отражает его деловую активность, определяется также длительностью операционного, производственного и финансового циклов производственно-хозяйственного процесса. Операционный цикл предприятия представляет собой период полного оборота

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

суммы оборотных активов, в ходе которого происходит изменение отдельных их форм, то есть, период времени от момента расходования предприятием денежных средств на приобретение материальных оборотных активов до поступления денег от дебиторов за реализованную им продукцию. Производственный цикл предприятия характеризует период полного оборота материальных элементов оборотных активов, используемых для обслуживания производственного процесса, начиная с момента поступления сырья, материалов и полуфабрикатов на предприятие и заканчивая моментом отгрузки изготовленной из них готовой продукции заказчикам. Финансовый цикл предприятия - это период полного оборота денежных средств, инвестированных в оборотные активы, начиная с момента погашения кредиторской задолженности за полученные сырье, материалы и полуфабрикаты и заканчивая полной инкассацией дебиторской задолженности за поставленную готовую продукцию.

Исходя из этого, существенным элементом, который также определяет уровень деловой активности, является анализ платежной дисциплины, которая предусматривает осуществление предприятиями платежей по своим финансовым обязательствам в полном объеме и в установленные законом или соглашением сроки. Базируется такой анализ на детальной оценке состояния дебиторской и кредиторской задолженности.

Поскольку размер прибыли, полученной как результат деятельности, также характеризует деловую активность предприятия, для качественной оценки ее уровня можно использовать систему показателей рентабельности, которые являются обобщающими показателями, всесторонне характеризующих деятельность предприятия. При таких условиях показатели рентабельности рассматриваются именно в качестве критериев деловой активности предприятия и наряду с показателями оборачиваемости активов оценивают его результативность, то есть, определяют конечный результат хозяйствования (прибыль или выручку) на единицу привлеченных ресурсов или понесенных расходов. Вместе с тем, рентабельность, как, собственно, и инвестиционная привлекательность, выражает, прежде всего, внешнее проявление деловой активности.

В ходе анализа системы показателей оценки деловой активности организации установлено, что к ним относят, в первую очередь: продолжительность или скорость оборота оборотных активов, средств в расчетах, запасов за соответствующий период, а также скорость оборота вложенного в них собственного и заемного капитала. Для углубленного анализа деловой активности следует учитывать также скорость оборота элементов активов, таких как: производственные запасы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, которые берут непосредственное участие в производственном процессе, незавершенное производство, готовая продукция, дебиторская задолженность и тому подобное. Анализ состояния оборотных активов в разрезе структурных элементов и показателей оборачиваемости дает возможность определить эффективность использования ресурсов организации в целом; установить, во что вкладываются средства организации по течению финансового цикла и при необходимости срочно принять соответствующие меры по укреплению финансового состояния организации и улучшению ее деловой активности. Показатели эффективности использования капитала организации также выступают индикаторами деловой активности организации. Среди них в первую

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

очередь стоит выделить скорость оборачиваемости собственного капитала организации, а также скорость оборачиваемости ее кредиторской задолженности.

Таким образом, деловая активность – это важнейшая характеристика экономического состояния и развития предприятия. Деловая активность - это способность предприятия по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке. Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется в скорости оборота его средств и эффективности использования ресурсов.

В целом анализ деловой активности предприятия - это системная оценка эффективности использования предприятием своих ресурсов для достижения положительных результатов и создания благоприятного инвестиционного климата, а также поддержания стабильного финансового состояния и обеспечения постоянного расширения и роста объемов производства и реализации продукции и услуг.

Следует различать понятия «рыночная активность предприятия» и «деловая активность предприятия». Рыночная активность - характеризует деятельность предприятия во внешней рыночной среде, имеет определенный уровень интенсивности и ограничена конкретным рынком и временным сроком, а деловая активность предприятия связана с внутренними факторами развития предприятия: скорость оборота материальных и финансовых ресурсов предприятия за соответствующий период, скорость оборота вложенного в них капитала, анализа состояния оборотных активов и скорость оборачиваемости его кредиторской задолженности, что позволяет определять уровень эффективности использования ресурсов предприятия; выяснить, целесообразность использования вложенных средств предприятия в течение финансового цикла; определить имеющиеся возможности по укреплению финансового состояния предприятия, его платежной дисциплины и положения на рынках акций, продукции и услуг.

Уровень деловой активности предприятия зависит от оптимального размера и структуры оборотных активов предприятия, степени обеспечения их собственными источниками формирования и эффективности использования, что особенно актуально именно сейчас, когда в России на большинстве предприятий до сих пор окончательно не решена проблема оптимизации размера оборотных активов.

В современных рыночных условиях уровень конкурентоспособности предприятий постоянно увеличивается, поэтому главной задачей высшего менеджмента предприятий является то, что необходимо постоянно следить за повышением конкурентоспособности предприятия. Для этого предприятиям необходимо постоянно стремиться к динамичному и эффективному развитию, чего невозможно достичь без рационального управления финансовым состоянием предприятия, в том числе и деловой активностью.

Но в последние несколько лет нестабильные экономические отношения между странами ближнего и дальнего зарубежья в виду экономических санкций обусловили спад производства. Возросли неплатежи между организациями, а также начали сокращаться собственные финансовые средства предприятий. Поэтому особое внимание стало обращаться на деловую активность предприятий.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Вопросы и задания для проверки знаний

1. Охарактеризуйте бухгалтерскую отчетность как средство управления предприятием.
2. Назовите состав финансовой отчетности.
3. Что представляет собой бухгалтерский баланс?
4. Какими нормативными актами регламентируется бухгалтерская отчетность?
5. В чем заключается экономический мониторинг предприятия?
6. Какие предъявляются требования к отчетности?
7. Что должны раскрывать пояснения к бухгалтерской отчетности?
8. В чем смысл анализа финансовой отчетности? Назовите задачи анализа финансового состояния предприятия.
9. Перечислите этапы финансового анализа отчетности?
10. Назовите коэффициенты, характеризующие ликвидность? Их формулы расчета и нормативные значения.
11. Что такое собственный оборотный капитал? В чем его значение и какая формула расчета?
12. Приведите показатели, характеризующие эффективность использования оборотного капитала.
13. Как рассчитываются скорость оборота и период оборота в оценке оборачиваемости средств, вложенных в имущество.
14. Назовите основные показатели рентабельности, их значение и формулы расчета.
15. Что характеризует точка безубыточности? Назовите формулу расчета этой точки.
16. Что такое деловая активность предприятия?

Практическое задание.

1. На основе приведенного ниже Баланса, необходимо провести анализ финансового положения предприятия, а именно:

- рассмотреть структуру имущества организации и источников его формирования;
- оценку стоимости чистых активов организации;
- провести горизонтальный и вертикальный анализ показателей баланса;
- анализ ликвидности;
- анализ финансовой устойчивости организации.

2. Провести анализ эффективности деятельности предприятия на основе ниже приведенных форм отчетности по схеме:

- рассмотреть результаты деятельности предприятия;
- провести анализ рентабельности по основным коэффициентам;
- выполнить расчет показателей деловой активности (рассчитать показатели оборачиваемости текущих активов за год).

3. Сделать выводы по результатам анализа:

- оценить ключевые показатели;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- осуществить итоговую оценку финансового положения и результатов деятельности предприятия.

Материал для выполнения в приложениях А, Б.

Список рекомендуемой литературы

1. Анализ финансовой места отчетности: Учебник элементов / Под ред. М.А. Вахрушиной, поставка Н.С. Пласковой. – М.: Вузовский учебник, товаров 2012. – 367 с. – С. 39.

2. Гарнова относятся В.Ю. Экономический анализ: связанные Учебное пособие особенности / Н.Б. Акуленко, В.Ю. Гарнова, являясь В.А. Колоколов; Под товаров ред. Н.Б. Акуленко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, управление 2013. - 157 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Раздел 11. Факторы устойчивого развития в управлении экономикой предприятия

11.1. Цель, задачи и функции управления устойчивым развитием предприятия.
11.2. Предпосылки устойчивого развития бизнеса
11.3. Научные подходы к обеспечению устойчивого развития предприятия
11.4. Современный взгляд на обеспечение устойчивого развития бизнеса

Современное направление развития российской экономики и усиление международной конкуренции определяют необходимость совершенствования системы устойчивого развития предприятий. Изменения в экономических системах требуют применения инновационных инструментов в механизме управления, позволяющих предприятию ориентироваться на стратегические потребности общества, преумножая свой экономический потенциал и обеспечивая стабильную устойчивость развития.

В настоящее время достижение устойчивого развития предприятий является одной актуальной задачей российской экономики, поскольку, например, значительный процент промышленной отрасли составляют убыточные предприятия, ряд из которых находятся на грани банкротства.

Множество нерешенных вопросов в области развития производства и услуг, экономические ошибки в системе управления создали трудное положение для российских предприятий, которое необходимо преодолеть в целях выхода на стабильный путь, международный уровень развития, обеспечивающих их конкурентоспособность в мировом экономическом пространстве.

В условиях рыночной экономики необходимо учитывать все факторы, влияющие на снижение устойчивого производства и услуг, усилить поиск новых направлений отраслевого производства и услуг, поэтому функция управления устойчивостью развития экономики предприятия приобретает все большую роль и становится одной из важнейших в достижении стабильной работы.

11.1. Цель, задачи и функции управления устойчивым развитием предприятия

Механизм управления устойчивым развитием предприятия определяется целью и задачами хозяйственной деятельности, стратегия которого предусматривает стабильное развитие компании в перспективном будущем.

Результаты исследования показывают, что цель управления устойчивым развитием предприятия – получение положительных финансовых результатов от производственной деятельности и оказания услуг, доведение проанализированных и оцененных их показателей до приемлемого результата, обеспечивающего эффективное развитие предприятия и удовлетворение потребностей внутреннего и внешнего рынка.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Основными задачами управления устойчивым развитием предприятия являются решения по установлению устойчивого состава специфических видов управленческой деятельности, характеризующихся однородностью целей, действий или объектов их приложения[113].

Таким образом, стратегия управления устойчивым развитием предприятия предполагает определение функций и механизмов повышения его уровня, а тактика - набор конкретных методик реализации данных механизмов.

Как известно состав специфических видов управленческой деятельности (функций) предприятия можно классифицировать следующим образом (рис 11.1).

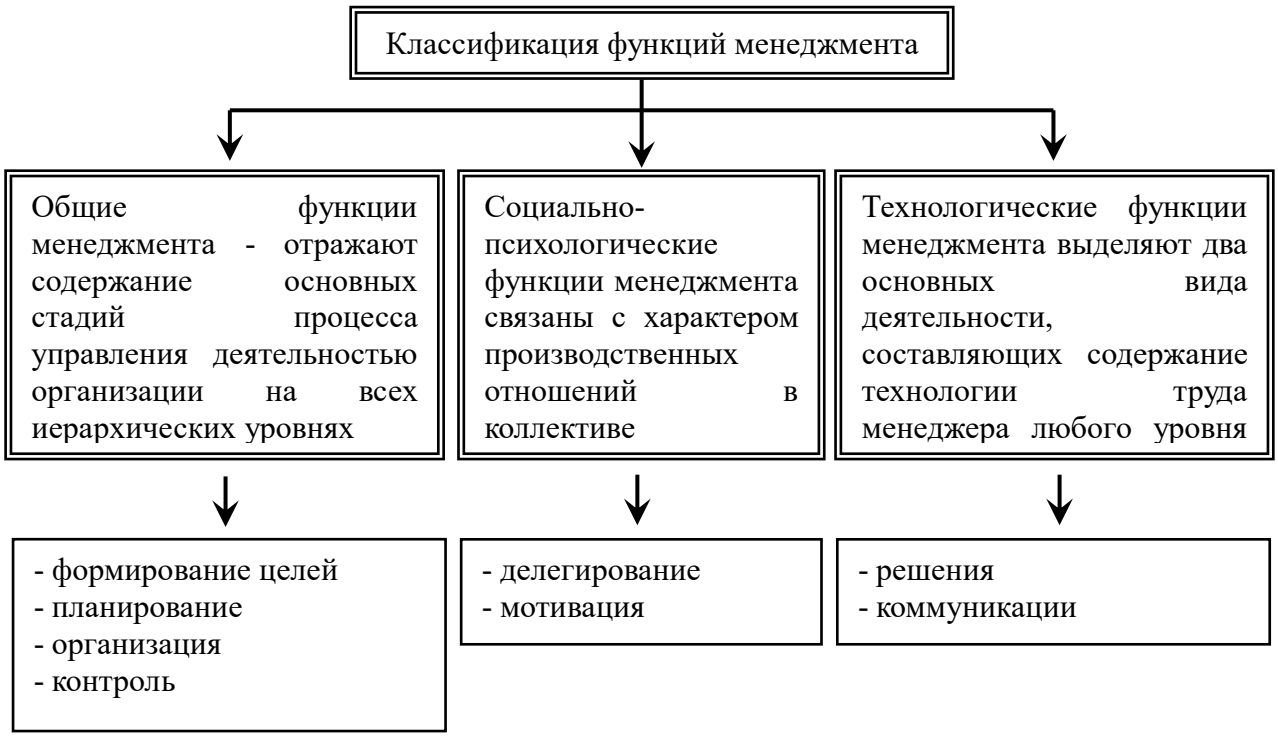

Рисунок 11.1. состав специфических видов управленческой деятельности (функций) предприятия

Поэтому, стратегия управление устойчивым развитием предприятия может быть осуществлена посредством исполнения логических специфических видов управленческой деятельности (функций)[114].

Кроме понимания общей схемы управления устойчивым развитием предприятия, отметим, что новые реалии требуют от бизнеса наличия продуманной системы разработки и реализации управленческих решений, развития специальных компетенций собственников и топ-менеджеров.

Векторы компетенций должны быть связаны с структурированием зон принятия решений по уровням управления устойчивостью. Когда проблемы критичного для бизнеса уровня не удается решить в

[113] Вайсман Я.И., Рудакова Л.В. Стратегия устойчивого развития // Учеб. пособие. — Пермь: Изд-во Перм. гос. техн. ун-та, 2008.

[114] Варзунов А.В., Торосян Е.К., Сажнева Л.П., Анализ и управление бизнес-процессами // Учебное пособие. – СПб: Университет ИТМО, 2016.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

правильном ключе в жестко заданный временной период, возникает высокая вероятность появления рисков фатального для бизнеса характера. Эффективное решение проблем подразумевает наличие точно очерченных зон персональной ответственности в разрезе уровней управления компанией. Распределение проблем и, соответственно, зон принятия решений на уровне руководства компании поможет правильно настроить учетные системы и подобрать аналитические инструменты.

Проблемы тактического и операционного уровней должны фиксироваться учетными системами и, как правило, имеют проработанные алгоритмы их решения в виде регламентов и планов. На корпоративном и стратегическом уровнях стандартные учетные системы не срабатывают – будущее не отражается в режиме on-line. В данном случае необходимо использовать технологии проактивного управления.

Базовую модель системы управленческих решений по управлению устойчивым развитием бизнес можно рассмотреть следующим образом.

Точкой отсчета анализа проблемных полей на предприятии является корпоративный уровень: зоны отношений между владельцами бизнеса, топ-менеджерами и стейкхолдерами. Далее следует анализ внешней среды бизнеса. Факторы внешней среды являются базой для проведения стратегического аудита бизнеса и анализа идей по его развитию[115]. На этой основе формируется система решений долгосрочного характера, которые далее трансформируются на тактический и операционный уровни. Рассмотрим эту проблематику по уровням.

Во-первых, - решения уровня корпоративного управления. В контуре корпоративного управления проблемы выявляются достаточно сложно, так как лежат в плоскости отношений собственников и проявляются лишь на фазе перехода в острую фазу. Индикатором возможного появления проблем корпоративного характера является отсутствие согласованных на уровне владельцев бизнеса процедур выхода из бизнеса, продажи долей бизнеса, регламентов принятия решений стратегического характера. Озабоченность должно вызывать и отсутствие в компании реально работающего Совета директоров или Совета учредителей.

В отличие от западной практики управления, предотвращение корпоративных рисков для российского бизнеса в юридической плоскости крайне затруднительно ввиду двух обстоятельств. Первое, подавляющее большинство компаний среднего бизнеса не уделяют достаточного внимания проработке корпоративных процедур. Второе, даже если процедуры юридически проработаны, отечественная судебная система допускает весьма произвольно их толкование.

В рамках корпоративного управления могут возникнуть риски критичного уровня в виде корпоративных конфликтов между собственниками бизнеса, бизнесом и властью, владельцами и менеджментом. Игнорирование рисков корпоративного уровня может привести к фатальным последствиям даже вполне успешный бизнес.

Рекомендации по необходимым решениям:

[115] Воронов А.С. Устойчивое развитие предприятия, как стратегическая цель маркетинга/ А. Воронов, С. Рубанов//Маркетинг.-2015. № 3.-

Определить приоритеты собственников как критерий принятия решений всех уровней, зафиксируйте их протоколом совета директоров или личным распоряжением владельца бизнеса; важнейшим приоритетом должно стать обеспечение выживаемости бизнеса и сохранение положительного денежного потока.

Срочно оценить состояние корпоративных процедур и соответствующих документов; наведите порядок в работе совета директоров.

Жестко зафиксировать персональную ответственность на уровне владельцев бизнеса в направлении работы с ключевыми стейкхолдерами. Отсутствие конструктивного диалога с властью приводит бизнес в зону неуправляемых рисков.

Провести независимый аудит финансовой и юридической структуры бизнеса, налоговой политики.

Уточнить зоны ответственности и задачи топ-менеджеров, внесите необходимые изменения в показатели мотивации.

Во-вторых, - уровень стратегических решений.

Проблемы. На стратегическом уровне особое внимание требуется уделить рынкам и моделям потребительского поведения. В результате смещения спроса в направлении низких ценовых сегментов происходит резкое сокращение маржинальности продаж, конфигурация продуктового портфеля перестает отвечать требованиям рынка. Простым сокращением затрат проблему, как правило, решить не удаётся.

Падение рынков сопровождается обострением конкурентной борьбы, причём кроме прямых конкурентов могут появиться игроки типа «черного лебедя», которые радикально меняют правила игры на рынке в свою пользу[116]. На первый план выходит вопрос о наличии инструментов контроля целевых сегментов.

Риски. В условиях нестабильной внешней среды риски могут появиться практически в любое время. Все не предусмотреть. Реально ими можно управлять путем выявления и своевременного купирования слабых мест в стратегии и организации бизнеса. Особое значение приобретает способность первых лиц компании своевременно принимать и реализовывать сложные решения.

Рекомендации по необходимым решениям:

Определить границы стратегического выбора, уходить с рынков, на которых не представляется возможным создать устойчивое конкурентное преимущество. Сконцентрироваться на устойчивых клиентских группах, сократить продуктовый портфель, взять, по возможности, под контроль каналы распределения.

Провести анализ чувствительности бизнеса к показателям объема продаж; уровня цен и затрат, параметрам финансового цикла. Тестирование поможет выявить зоны возможных рисков и принять меры превентивного характера.

Постоянно следить за действиями конкурентов. Наступило время слияний и поглощений, слабые компании в первую очередь привлекают внимание со стороны лидеров рынка.

[116] Елиферов В. Г., Репин В. В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление // (Учебники для программы МВА) М.: 2005.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Разработать сценарии продажи бизнеса или вывода капитала в безопасные активы.

Бизнес необходимо «сжать». Концентрация на целевых сегментах должна сопровождаться сокращением задействованных в бизнесе ресурсов и связанных с ними постоянных затрат.

В-третьих, - риски тактического уровня.

Проблемы. На тактическом уровне внимание необходимо сконцентрировать на выборе способов достижения целей и организации исполнения стратегических решений. К примеру, использовать независимых дистрибуторов или строить собственные каналы распределения, приобретать активы в собственность или брать в аренду. Нестабильная среда создает особые требования к построению организации бизнеса в плане гибкости и скорости реагирования на изменение внешних условий[117].

Риски. Серьёзные риски, связанные с потерей ресурсов, возникают в связи с низким качеством планирования и организации исполнения решений. При отсутствии стратегических резервов крупные финансовые потери могут стать критичными для возможности продолжения бизнеса.

Рекомендации по необходимым решениям:

Принять меры к повышению эффективности среднесрочного планирования за счет использования сценарного подхода, тщательно оценить потребности в ресурсах.

Проанализировать распределение зон ответственности в компании в разрезе ключевых процессов и проектов. В дополнение к бизнес-плану и бюджетам ввести практику разработки, защиты и контроля личных планов руководителей.

Обеспечивать постоянный контроль достижения плановых показателей в разрезе проектов и процессов.

Упрощать организационную структуру и системы управления, использовать, где возможно, аутсорсинг.

В-четвертых, - операционный уровень.

Проблемы. На операционном уровне оцениваются проблемы, связанные с организацией конкретных операций в разрезе исполнения ключевых бизнес- процессов, сферы обеспечения бизнеса. Особого внимания требуют технологическая составляющая бизнеса и линейный персонал.

Риски. Незапланированное отключение электроэнергии, аварии оборудования, нарушения технологических требований из-за халатности персонала. На уровне операций могут быть сведены «на нет» правильные решения, сгенерированные на более высоких уровнях управления.

Рекомендации по необходимым решениям:

Проанализировать всю цепочку операционных процессов на предмет возможных сбоев, связанных с поставками; исполнением технологических операций, инфраструктурного обеспечения бизнеса.

При необходимости перераспределить персонал, зоны возможных рисков надо обеспечить лучшими компетенциями.

Сформировать необходимые резервы технологического характера.

[117] Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес - процессы: Регламентация и управление: Учебник -М: Инфра-М, 2005 г.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В заключении наших рассуждений сделаем некоторые выводы.

Уровень нестабильности, характерный для российского экономического пространства, не позволяет заранее предусмотреть в сценариях стратегического плана вероятность появления и последствий всех значимых для компании возможностей и угроз. Это связано с тем, что проблема не только бизнеса, но и всего человечества заключается в феномене «сверхуверенности» - уверенность в собственных знаниях опережает сами знания. А в реальности человек не способен достоверно прогнозировать будущее. При этом в мире преобладают именно события типа «черный лебедь», однако человечество уделяет очень большое внимание известным и повторяющимся ситуациям. Поэтому в режиме автопилота российский бизнес двигаться пока не может – либо взлет, либо посадка в фазе турбулентности.

Для сохранения и развития бизнеса в тяжелых условиях решение корпоративных и стратегических проблем должны находиться в зоне личной ответственности конкретных владельцев бизнеса, выполнение тактических и операционных задач – под постоянным контролем конкретных лиц уровня совета директоров.

Одновременно считаем необходимым отметить, что процесс управления устойчивым развитием предприятия охватывает все основные виды устойчивости, в том числе: экономическую, социальную, финансовую, экологическую, инвестиционную, инновационную (рис. 11.2).

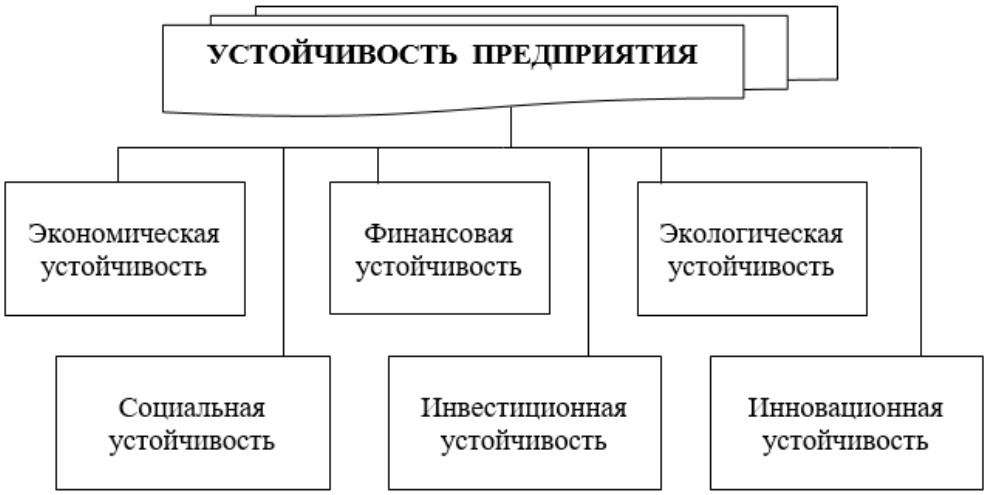

Рисунок 11.2. Виды устойчивости промышленного предприятия

Взаимосвязь всех видов устойчивости предприятия формирует общую устойчивость компании.

11.2.Предпосылки устойчивого развития бизнеса

В 1992 году американец Френсис Фукуяма в книге «Конец истории и последний человек» возвестил безусловную победу либеральной доктрины и начало эры процветания политического и экономического либерализма. То есть указал прямой и ясный путь в светлое будущее, где отказ страной от незначительной части суверенитета будет компенсирован принятием либеральных ценностей, включением в цепочку

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

глобального производства и товарообмена, ростом уровня жизни, повышением личных свобод. К чему это привело на самом деле – объяснять не надо.

Но процессы, отмеченные Фукуямой, обусловили не только победу, но и начало тектонической деградации либеральной доктрины, приведшей мир к сегодняшнему состоянию, который сами американцы называют словом VUCA – состоянию нестабильному, неопределенному, сложному и неоднозначному. VUCA – это аббревиатура от volatility, uncertainty, complexity и ambiguity.

Следует спросить, - что изменилось и кто не изменился? Кардинально изменилось все:

– прежняя экономическая модель не работает в мире/регионе/стране/отрасли; новая модель не создана;

– конъюнктура рынка отличается нестабильностью, неопределенностью, сложностью и неоднозначностью;

– прежние технологии и инструменты управления не работают.

– люди другие, потребитель другой;

– ценности и приоритеты другие;

Множить список изменений можно и продолжать можно до бесконечности. Анализ бизнес-практики и открытых публикаций показывает, что попытки выхода из кризиса бизнес-элита осуществляет, или, скорее, делает вид по следующим основным направлениям:

– мелкий ремонт под громкими вывесками действующей модели, в основном финансовой. Кто же откажется от власти и денег;

– отрицание всего и всех. Во многих информационных материалах звучат лозунги: «Менеджмент умер. Маркетинг умер. Стратегия умерла»;

– мелкий ремонт технологий и инструментов управления путем создания «новых, прорывных технологий управления».

Разговоры «на кухне», без записи, не только подтверждают анализ, но и усиливают критичность оценки, особенно в отношении отечественной бизнес-элиты и отечественного экспертного сообщества.

Сложившееся положение дел в определенной степени позволяет сказать, что похожее уже когда-то происходило в российском бизнесе. Не умаляя влияния тенденций развития мировой экономики, наличия у правительства РФ не совсем внятной и последовательной экономической политики в отношении бизнеса, остановимся на российской управленческой проблематике. При этом не будем затрагивать ключевую проблему отечественного бизнеса – критическую нехватку широко образованных, с релевантным опытом управленцев. Данная проблема – отдельный разговор.

А что же российский бизнес предпринимает в настоящих реалиях? К сожалению, как правило, он идет по давно выстраданной антикризисной дорожке:

– раньше проносило, пронесет и сейчас;

– уволим «нерадивое» большинство, оставим «лучших», и будет нам «счастье»;

– использование технологий и инструментов управления периода роста;

– незнание и как следствие игнорирование способов и методов антикризисного управления;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– незнание и как следствие отрицание способов и методов постановки антикризисных целей и контроллинга их реализации;

– незнание и, как правило, игнорирование важности антикризисного командообразования;

– незнание и как следствие игнорирование владельцами и высшим руководством бизнеса первопричин управленческих неудач;

– управление ничто; продажи и финансы решают все;

– чтобы что-то изменить, необходимы деньги, связи, власть, а все остальное – мелочи жизни;

– очередное повальное и необоснованное увлечение модными зарубежными и в меньшей степени отечественными «спасительными» технологиями и инструментами управления.

Главный вопрос: как делать? Бизнес-практика, позволяет не только оценить актуальность такого подхода, но адаптировать и усовершенствовать его к антикризисному управлению и управлению эффективностью компании. Да, именно так: антикризисное управление и управление эффективностью. По-другому, нельзя. Это единый, взаимосвязанный процесс управления бизнесом в условиях кризиса, неопределенности и перемен.

Сегодня на повестке дня не только остро стоит извечный русский вопрос «Что делать?», но еще в большей мере вопрос «Как делать?» и вопрос о том, где взять результирующую управленческую волю, способную переломать волю сопротивления внешней и внутренней среды. Для ответа на поставленные вопросы необходимо рассмотреть два ракурса: внешний (общество – бизнес) и внутренний (бизнес как система взаимосвязанных элементов).

Внешний ракурс управления. Чтобы создать базовые условия для эффективного развития бизнеса в кризис, необходимо:

Во-первых, однозначно признать объективную данность, что прибыль не является главной целью бизнес-деятельности. Главная цель бизнеса – формирование и развитие потребителя [6]. Это позволит:

– Не только эффективно отстроить бизнес-процессы, но и обеспечить гарантированное создание потребительской ценности, добавленной стоимости и, как следствие, возможности получения прибыли.

– Снять антагонистические противоречия между бизнесом и социумом, в достаточной степени нивелировать социальную нелюбовь к успешным людям.

– Довести до социума объективную данность: потребитель не в меньшей степени заинтересован в прибыльности бизнеса, чем его владельцы.

Во-вторых, учитывать демографические изменения в структуре населения, проявляющиеся в двух ключевых трендах: существенное увеличение продолжительности жизни и четкое структурное разделение населения на возрастные группы, которым присущи разные ценности и мотивирующие факторы.

Внутренний ракурс управления. Первым определяющим звеном является увеличение ценности для всех элементов бизнес-системы и ее справедливое распределение. Забота о развитии справедливой корпоративной культуры и политики выходит на ведущее место[118]. И эта забота основывается на создании взаимосвязанной, непрерывной и гибкой системы, направленной на:

[118] Кузнецов О.Л., Большаков Б.Е. Устойчивое развитие: Научные основы проектирования в системе

– распространение стратегической цели на все уровни управления и исполнения;

– создание потребительской ценности и добавленной стоимости бизнеса на каждом уровне управления и исполнения;

– внедрение многоуровневой, взаимосвязанной системы мотивации участников процесса создания потребительской ценности и добавленной стоимости.

Вторым определяющим звеном является создание и обучение антикризисной команды. Ключевыми компетенциями такой команды должны быть высокие аналитические способности, способность видеть перспективные решения сложных проблем и находить рациональные пути их достижения, способность работать в режиме многозадачности, восприимчивость к новым идеям и тенденциям, коммуникабельность, мобильность и оптимизм.

Следующим определяющим звеном является непосредственная работа антикризисной команды. В общем случае такая работа должна включать следующие мероприятия/действия:

1. Анализ внутренней и внешней среды бизнес-деятельности. При этом определяющее значение приобретает учет субъективных недостатков такого механизма как SWOT-анализ. На первый план выходит применение обратного SWOT-анализа и/или TOWS-анализа в зависимости от отраслевой специфики бизнеса.

2. Процессный стратегический анализ по направлениям:

– развития технологий и их влияния на структуру изменения себестоимости продукции и услуг, реальные возможности дифференциации продукции, а также на создание и формирование новых потребительских ожиданий;

– развития потребительского спроса и его влияния на изменения условий конкуренции, то есть на возможность специализации продукции и услуг[119];

– развития общественного мнения и государственного права и их влияния на эффективность функционирования организации и норм применения продукции;

3. Сценарное стратегическое прогнозирование с целью определения конкурентного направления развития и достоверного/вероятностного горизонта стратегического и операционного планирования.

4. Разработка антикризисной стратегии (стратегии роста) и плана антикризисных мероприятий.

5. Разработка бизнес-модели реализации стратегии роста и плана реализации антикризисных мероприятий в достоверном/вероятностном горизонте стратегической и операционной деятельности.

6. Создание системы стратегического контроллинга и операционного мониторинга, анализа и оценки текущей бизнес-деятельности.

7. Оценка персонала, устранение квалификационного дефицита, обучение и развитие персонала и организации как саморазвивающейся системы.

Таким образом, возможно предложить следующие рекомендации практикам:

природа-общество-человек: Учебник. - Санкт-Петербург—Москва—Дубна, 2011

[119] Миркин Б.М., Наумова Л.Г. Устойчивое развитие // Вводный курс: Учебное пособие. — М.: Университетская книга, 2016.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– такой подход является универсальным для любой отрасли экономики, вида и размера бизнеса;

– способы, методы и инструменты реализации антикризисной программы и программы роста эффективности в каждой конкретной бизнес-ситуации могут и должны иметь свои особенности и зависят от отрасли, рыночной конъюнктуры и ресурсов бизнеса;

– главное не ждать чуда, а действовать. В первую очередь прекратить развивать направления и виды деятельности, которые не приносят реального результата;

– эффективность реализации антикризисных мероприятий и обеспечение роста бизнеса в первую очередь будет зависеть от управленческой воли руководителя, личной компетенции и антикризисной бизнес-команды[120];

– время разработки и реализация антикризисной программы не должно превышать шесть месяцев, в течение которых должны быть созданы безусловные условия для выхода из кризиса и обеспечения начала устойчивого роста.

ёСледовательно, учет реального состояния рыночной конъюнктуры, объективная оценка текущего статуса бизнеса, отход от устоявшихся стереотипов в управлении бизнесом, профессиональное применение технологий и инструментов антикризисного управления, опора на развитие персонала обеспечит не только выход из кризиса, но и создаст условия устойчивого развития бизнеса в условиях нестабильности, неопределенности и перемен.

11.3. Научные подходы к обеспечению устойчивого развития предприятия

В настоящее время определены различные подходы к обеспечению устойчивого развития, в том числе: процессный подход, системный подход, комплексный, маркетинговый, динамический, поведенческий, количественный, административный, ситуационный, интегральный, нормативный.

Объектами управления при процессном подходе являются бизнес-процессы или этапы развития предприятия. Каждому этапу характерен набор элементов, то есть комплекс определенных задач, решение которых позволяет организовать производственную деятельность, обеспечить ее стабильность и эффективность, способствующих устойчивому развитию предприятия (рис. 11.3).

[120] Моисеева Н.К., Костина Г.Д. Стратегический менеджмент: учебник (для подготовки бакалавров по специальности "Менеджмент организации"). - М.: МИЭТ, 2010.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|



Рисунок 11.3. Формирование системы управления устойчивым развитием в зависимости от стадий функционирования предприятия

На этапе создания предприятия в рамках бизнес-плана необходимо описать организацию производственного проекта, создание организационной структуры, рассчитать затраты, в том числе на приобретение материальных ресурсов, набор и обучение персонала, оплату труда. Для выбора места дислокации предприятия необходимо провести анализ рынка сбыта, географическое расположение, источники финансирования[121].

Для большинства организаций, находящихся в стадии интенсивного роста, наиболее существенным вопросом является организация технологического производства, разработка опытных образцов продукции, выпуск конкурентоспособной продукции, привлечении нового персонала, разработка корпоративной культуры.

[121] Бородай В.А. Предпосылки устойчивого развития бизнеса в турбулентной среде // В сборнике: Регулирование экономической деятельности и деловая среда: проблемы, перспективы и решения Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции. 2017

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Корпоративная культура - сложный комплекс предположений, бездоказательно принимаемых всеми членами конкретного промышленного предприятия и задающих общие рамки поведения, принимаемые большей частью предприятия. Составные части корпоративной культуры – ее элементы, которые могут быть ориентированы как на решение проблем адаптации, так и внутренней интеграции.

Одним из основных таких элементов является миссия предприятия, которая не только определяет цель организации производственной деятельности и место в социальной среде, но и определяет представление о цели создания и функционирования промышленного предприятия.

Вторым элементом можно выделить критерий, определяющий стратегию устойчивого развития предприятия, характеристика его планов и прогнозов, а также их последовательное достижение. Для этого используется информация о представлении клиентов, которые являются потенциальными и выбирают предприятие, или другая часть, выбор которых осуществляется со стороны промышленного предприятия. В этом же аспекте рассматривается работа с партнёрами, поскольку при разработке стратегической производственной политики руководитель предприятия должен определить перечень основных партнеров по бизнесу, их стратегическое сотрудничество.[122] При разработке корпоративной политики одним из критериев должен выступать - внимательное деловое отношение к партнерам с учетом выполнения взаимных требований.

В процессе функционирования предприятия при формировании внутренней среды, создании внутренней интеграции необходимо дать оценку видам и профилю деятельности предприятия, ее влияние, поставленных целей, состав партнеров, а также других критериев на обеспечение устойчивости развития предприятия.

На стадии спада деятельности организации или наступлении кризисной ситуации руководству предприятия необходимо осуществлять оценку возможных вариантов дальнейшего развития деятельности в целях принятия управленческих решений по возможному сохранению устойчивости.

Системный подход в управлении устойчивым развитием предприятия. Системный подход в управлении устойчивым развитием предприятия определяется тем, что всякое предприятие представляет собой систему, состоящую из частей, каждая из которых обладает своими собственными целями и задачами. В целях управления устойчивым развитием предприятия необходимо исходить из того, что для достижения общих целей предприятия необходимо рассматривать ее как единую систему, в которой все подсистемы взаимодействуют в целях достижения эффективности производственной деятельности[123].

Системный подход - направление методологии исследования, в основе которого лежит рассмотрение объекта как целостного множества элементов в совокупности отношений и связей между ними, то есть рассмотрение объекта как системы. Основоположниками системного подхода являются: Л. фон Берталанфи, А. А. Богданов, Г.Саймон, П.Друкер, А.Чандлер и другие. Его можно охарактеризовать,

[122] Минасян Л.А., Бородай В.А. Паллиативные проблемы синхронизации целей сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 5 (99).

[123] Бородай В.А. Стратегическое управление в сервисе как операционный бизнес-процесс в условиях многофакторной стратегической модели // Бизнес технологии в России: теория и практика., материалы IV междунар. науч.-практ. конф., Саратов. 2016. Издательский дом «Академия бизнеса». - С. 6-10.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

как быстро развивающуюся совокупность теоретических представлений и созданных на их основе методических рекомендаций для решения организационных проблем. Системный подход не только быстро адаптируется к новым вызовам теории и практики менеджмента, но и служит эвристикой и методологией, оценивающей теоретический и практический потенциал новых подходов в системе управления.

Характерными особенностями системного подхода в управлении устойчивым развитием предприятия являются:

1. Представление системного подхода в форме комплекса методологических знаний, связанных с исследованием критериев устойчивого развития, факторов ее форсирующих, резервов возможного роста.
2. Многоуровневая иерархичная система, требующая изучения, как общей устойчивости предприятия, так и его отдельных факториальных составляющих.
3. Изолированность исследуемой проблемы устойчивого развития.

Исходя из сказанного, под системным подходом в исследовании устойчивого развития предприятия следует понимать комплексный подход к исследованию проблемы ее обеспечения в производственной системе, в которой выделены элементы, внутренние и внешние факторы, влияющие на исследуемые результаты его функционирования.

Системный подход устойчивого развития предприятия включает следующие этапы исследования:

1. Выявление главных приоритетов устойчивого развития предприятия, как системы или его отдельных видов деятельности, структурных подразделений и др., как его отдельных элементов.
2. Определение основных критериев оценки устойчивого развития предприятия, а также основных ограничений и условий ее обеспечения.
3. Выявление основных факторов, влияющих на изменение устойчивого развития предприятия
4. Разработка модели устойчивого развития предприятия.
5. Оптимизация работы по достижению устойчивого развития предприятия.
6. Определение оптимальной схемы управления устойчивым развитием предприятия.

Существует несколько разновидностей системного подхода:

1. Комплексный подход, который предусматривает анализ внутренних и внешних факторов.
2. Исследование социальных вопросов при проектировании производственной деятельности предприятия.
3. Использование интеграционного подхода для исследования функциональных связей информационного обеспечения системы управления устойчивым развитием предприятия.
4. Ситуационный подход, который предполагает исследование комплекса конкретных ситуаций, влияющих на эффективность управления.
5. Маркетинговый подход предполагает проведение анализа устойчивого развития предприятия на основе результатов маркетинговых исследований. Главной целью при таком подходе является ориентация управляющей системы на потребителя. Реализация поставленной цели требует прежде всего

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

совершенствования деловой стратегии предприятия, цель которой обеспечить предприятию устойчивое конкурентное преимущество[124].

6. Инновационный подход основан на внедрении нововведений, новых технических решений, неуклонного возобновления производства новых товаров и услуг для наилучшего удовлетворения потребностей рынка сбыта.

7. Внедрение инноватики также требует проведения системного анализа возможностей организации для внедрения того или иного новшества.

8. Поведенческий подход заключается в реализации творческих способностей каждого сотрудника промышленного предприятия, для обеспечения устойчивого развития промышленного предприятия.

11.4. Современный взгляд на обеспечение устойчивого развития бизнеса

Время конкуренции на уровне продуктов и услуг уходит в прошлое. Конкуренция смещается в плоскость бизнес-систем. Все больше собственников и менеджеров понимают, что главным источником устойчивого развития компании и стабильного роста финансовых результатов становится эффективная модель управления бизнесом. В деловом сообществе формируется осознание, что основа для построения таких моделей – это систематизированные, оптимизированные и правильно организованные бизнес-процессы[125]. Однако подавляющее большинство компаний в попытке выстроить оптимальные бизнес-процессы и внедрить современные информационные системы для их автоматизации допускают одни и те же характерные ошибки.

Главные ошибки компаний. Приведем некоторые типичные примеры, которые часто встречаются в практике бизнеса.

– Представители крупной компании заявляют, что у них внедрены процессы управления проектами: «Проектный офис, PMBOK, консультанты написали процедуры, внедрена Microsoft Project». Но при этом есть проблемы: проекты не идут так, как хотелось бы, руководитель проектного офиса меняется через каждые три-пять месяцев. В результате диагностики и анализа текущей бизнес-ситуации возникает краткий вывод: *процессы стратегического управления не поставлены*, нет связи между стратегией и проектами компании, поэтому проектный офис – как мертвому припарка. Все просто: у владельца, менеджмента и ключевых сотрудников нет единой картины того, как выполнение запланированных проектов помогает компании двигаться в направлении реализации ее долгосрочной стратегии.

– В компании развернута CRM-система: персонал ведет клиентские базы, регистрирует заказы, централизованно обрабатывает документы, только вот продажи хоть и первоначально подросли (не сразу, а через некоторое время после внедрения и стабилизации системы), но дальше рост затормозился и не

[124] Петренко А.С., Бородай В.А. Вектор эвритмии альтернативной бизнес-модели сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105).

[125] Бородай В.А., Дудкина О.В. Альтернативы гомогенизации системы мотивирования персонала сервисных компаний //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 4 (98).

соответствует ожиданиям. У владельца бизнеса закономерный вопрос: зачем инвестировали в систему? В результате исследования и анализа текущей бизнес-ситуации оказывается, что в компании не поставлены процессы маркетинга и процессы развития услуг, а при внедрении CRM-системы фокус был сделан исключительно на процессе продаж и поставке услуг заказчикам. То есть активности, имеющие отношение к процессам маркетинга и развития услуг, есть, но это скорее эпизодические импровизации, а *системные операции на основе разработанных и внедренных методик управления отсутствуют*. В результате компания упускает массу возможностей и недополучает прибыль.

– В логистической компании внедряется комплексная информационная система, где ключевая функция – это диспетчеризация подвижного состава. Проект развивается вяло и уже превысил запланированные сроки и бюджет. При этом, руководитель группы разработчиков формулирует: «Мы сначала напишем софт, а потом будем на него натягивать процессы компании». То есть, люди хотят автоматизировать бизнес, внедрив информационную систему, при этом *процесс управления жизненным циклом данной системы отсутствует*, равно как и увязка этого процесса с процессами разработки модели деятельности компании. Соответственно, имеет место не только превышение сроков и бюджета, но и возникают вопросы: поможет ли полученная система улучшить финансовые результаты компании, и какая цель преследуются вообще?

– Другая типичная категория ошибок: существующие бизнес-процессы «как есть» описаны, текущая картина владельцам/топ-менеджерам компания ясна, на стратегической сессии обсуждаются вопросы на тему «что делать?». Все хотят улучшать там, где, как им кажется, больше всего болит. У одних это продажи, у других производство, третьим «нужно вспомогательные отделы сократить, чтобы избавиться от балласта». На деле *все эти планируемые инициативы обособлены и дают лишь кратковременный и незначительный эффект* и ни на шаг не приближают компанию к построению той самой необходимой бизнес-системы.

Поясним, что имеется ввиду. У всех приведенных выше типичных ситуаций просматривается одна и та же причина: владельцы бизнеса и топ-менеджеры, стремящиеся построить эффективную бизнес-систему, зачастую смотрят на усовершенствование бизнес-процессов, внедрение процессного управления, внедрение информационных систем как на разовые мероприятия, то есть как на проекты, а не как на регулярные процессы, обеспечивающие устойчивость компании [15]. И в этом суть проблемы.

Напротив, именно правильная организация и внедрение процессов развития бизнес-системы и их интеграция со смежными процессами компании является основой для дальнейшего построения требуемой устойчиво работающей системы. В противном случае, игнорируя этот путь и пытаясь решить по-быстрому наиболее очевидные, горячие и наболевшие проблемы посредством внедрения каких-либо современных систем или технологий управления, компания может только усугубить ситуацию и рискует получить еще один неуправляемый и не до конца понятный как руководству, так и персоналу бизнес-процесс. В итоге полученные результаты не будут стоить затраченных ресурсов.

Модель построения и развития эффективных, устойчивых бизнес-систем. Приведем небольшой пример практической организации единого интегрированного механизма управленческих процессов,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

являющегося основой для построения устойчивой и в то же время саморазвивающейся, гибкой и адаптивной бизнес-системы. Концептуальную модель этих процессов можно представить следующим образом:

1. Анализ внешней и внутренней среды. Группа бизнес-процессов, позволяющая понять, где компания находится сейчас и что мешает ей (или может помешать) двигаться вперед (развиваться и расти).

2. Стратегическое управление. Группа бизнес-процессов, с помощью которой определяется путь (направление развития) компании и отслеживается движение по этому пути.

3. Развитие бизнес-системы. Группа бизнес-процессов, которая создает условия для того, чтобы движение в правильном направлении было эффективным и устойчивым.

4. Управление проектами компании. Группа бизнес-процессов, с помощью которых осуществляется управление движением, то есть централизованное управление проектами внутреннего и внешнего развития компании.

5. Управление операционной деятельностью. Группа бизнес-процессов, с помощью которых осуществляется централизованное управление регулярными операциями.

Эта модель упрощенно демонстрирует логику управленческих процессов. В практическом плане, для разработки и внедрения моделей процессов следует использовать современные методы и инструменты (в виде систем бизнес-моделирования), которые предоставляют широкие возможности для проектирования, формализации, анализа и внедрения как управленческих, так и всех остальных бизнес-процессов компании в рамках единой целостной системы[126].

Данная система охватывает все необходимые группы бизнес-процессов предприятия:

– Управление компанией: группа управленческих процессов, которая формирует ядро бизнес-системы и приводит в движение все остальные процессы компании, а также получает от них обратную связь.

– Маркетинг и определение спроса на производственные и сервисные услуги.

– Развитие ассортимента и качества товаров и услуг: разработка, улучшение существующих услуг, развитие инновационных направлений.

– Продвижение действующих и новых услуг на рынке: разработка промо- и медиаресурсов для продвижения, организация рекламных площадок, проведение кампаний по продвижению товаров и услуг на рынке.

– Продажи действующих и новых товаров и услуг: регистрация запросов потенциальных клиентов, развитие отношений с потенциальными клиентами, выяснение потребностей, подготовка предложений и заключение контрактов.

[126] Бородай В.А. Альтернатива долгосрочным прогнозам развития «когнитивно сложных систем» в российском обществе // Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. - Ростов-на-Дону: Институт сервиса и туризма Донского государственного технического университета; Ростов-на-Дону, 2013.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– Прием заявок и выполнение заказов на товары и услуги: непосредственное выполнение всех операций согласно заявке заказчика, в том числе с использованием возможностей интернет, управление инцидентами.

– Расчеты, учет и финансирование деятельности.

– Обеспечение инфраструктурой и ресурсами: обеспечение человеческими ресурсами, закупки, учет и контроль материальных ресурсов, управление инфраструктурой предприятия, обеспечение IT-ресурсами и т.д.

Каждая группа бизнес-процессов, как правило, имеет подробные и детальные схемы подпроцессов, на базе которых формируются соответствующие методики управления.

Приведем краткую характеристику процессов, входящих в группу «Управление компанией», чтобы объяснить механизм их функционирования.

Таблица 11.1

Группа процессов	Краткое описание содержания процессов	Входы	Выходы
Анализ внутренней и внешней среды компании (бизнес-анализ)	Анализ и определение текущего состояния компании, относительно внешней среды и стратегических целей Подготовка наглядных отчетов и выработка рекомендаций для высшего руководства компании	Информация о рынке и внешней среде, отчеты управления проектами, отчеты операционной деятельности, внутренняя финансовая отчетность и другие внутренние отчеты компании	Отчеты и рекомендации служат также входами для других процессов управления компанией
Стратегическое управление	Определение и развитие видения, миссии, стратегии и других элементов стратегического управления компании Стратегическое планирование Мониторинг и контроль выполнения стратегических планов Измерение и анализ выполнения стратегических планов	Отчеты и рекомендации на основе анализа процессов, данные внутренней финансовой отчетности	Отчеты стратегического управления, стратегические решения, стратегический план компании
Развитие бизнес-системы (системы управления компании)	Анализ текущего состояния, определение необходимости развития и технико-экономическое обоснование выполнения работ по развитию системы управления Выполнение проектов по развитию бизнес-системы: проектирование, разработка, ввод в действие Поддержка элементов бизнес-системы в актуальном состоянии (получение обратной связи от персонала компании, внесение изменений в документацию бизнес-системы, сбор и документирование запросов на усовершенствование бизнес-системы)	Отчеты и рекомендации бизнес-анализа, стратегический план компании, отчеты, прогнозы, запросы, предложения и рекомендации, поступающие из других процессов компании	Документация системы управления. Как правило, включает регламенты процессов и процедур, положения о подразделениях, должностные инструкции, структуру и описание функционирования информационных систем и т.д.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Группа процессов	Краткое описание содержания процессов	Входы	Выходы
Управление проектами компании	Планирование портфелей проектов на основе утвержденных стратегических планов Авторизация и запуск проектов и программ компании Мониторинг и контроль выполнения Измерение и анализ выполнения проектов компании	Отчеты и рекомендации бизнес-анализа, стратегический план компании, отчеты, прогнозы, запросы, предложения и рекомендации, поступающие из других процессов компании, внутренняя финансовая отчетность	Отчеты портфеля(ей) проектов, планы портфеля(ей) проектов, управленческие решения, которые принимаются для текущих проектов компании
Операционное управление	Планирование операционной деятельности в разрезе показателей и требуемых ресурсов (материальных, человеческих и финансовых) Мониторинг и контроль операционной деятельности Измерение и анализ результатов операционной деятельности	Отчеты и рекомендации бизнес-анализа, стратегический план компании, проектные планы компании, отчеты, прогнозы, запросы, предложения и рекомендации, поступающие из других процессов компании, внутренняя финансовая отчетность	Управленческие решения, применяемые к другим бизнес-процессам компании, сводный план деятельности компании, на основе которого выполняются операции в остальных бизнес-процессах компании, отчеты операционной деятельности

Результаты внедрения этого механизма. Подобный механизм организации процессов управления компанией в какой-то степени универсален, так он может быть адаптирован к любому виду деятельности и к компании любого размера. Для его непосредственной имплементации в отдельно взятой компании, требуются серьезные усилия менеджмента и непосредственных исполнителей в лице специалистов по бизнес-моделированию. Но полученный результат с лихвой окупит затраченные усилия, потому что компания получит механизм, который обеспечит управляемость, планомерность, прозрачность, и конечно же устойчивость всех процессов, направленных на усовершенствование и развитие компании. А именно:

1. Собственник и менеджмент будут лучше понимать, где находится в данный момент времени компания относительно долгосрочных целей и в правильном ли направлении она движется.

2. Будет больше уверенности в принимаемых решениях, так как благодаря подобному механизму организации процессов управления руководство компании будет иметь полное обоснование предпринимаемых шагов, действий и выделяемых инвестиций.

3. Проекты, инициированные в компании, направленные как на внешнее, так и на внутреннее развитие, будут увязаны и сбалансированы между собой и с планами операционной деятельности[127].

Все это позволит:

Во-первых, рационально распределять и использовать финансовые и человеческие ресурсы и получать необходимые результаты с меньшими затратами.

[127] Бородай В.А. Форсайт как техника принятия решений в туристской сфере в условиях неопределенности // В сборнике: Финансы, учет и менеджмент: теоретические и практические разработки Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Во-вторых, существенно повысит мотивацию персонала на всех уровнях компании (ибо персонал будет видеть более уверенные и обоснованные решения руководства). В результате задача построения бизнес-системы, работающей как часы, способствующей устойчивому росту и улучшению финансовых результатов бизнеса, превратится из игры в рулетку (из разряда получится – не получится, правильно действуем или неправильно?) в планомерную и достижимую миссию.

Результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что сам по себе системный подход не решает проблемы устойчивого развития предприятия. Однако системная постановка проблемы влечет за собой целый ряд последствий, которые:

- позволяют четко определить объект управления и провести границы, подлежащие изучению;
- способствуют выявлению структурных характеристик устойчивости и определяют их взаимосвязь;
- определяют приоритетные направления в управлении устойчивым развитием предприятия.

Вопросы и задания для проверки знаний

1. Состав общих функций устойчивого развития предприятия.
2. Состав и структура социально-психологических функций устойчивого развития предприятия.
3. Состав и структура технологических функций устойчивого развития предприятия.
4. Стратегический потенциал предприятия (фирмы).
5. Основные этапы стратегического управления.
6. Основные требования к разработке стратегии.
7. Системный подход в управлении устойчивым развитием предприятия.
8. Процессный стратегическ5ий анализ.
9. Анализ внутренней и внешней среды бизнес-деятельности.
10. Модели построения и развития устойчивых (эффективных) бизнес-систем.

Деловая ситуация

Выбор концепции ресторана. Вас пригласили участвовать в конкурсе на замещение вакантной должности директора ресторана. Вам необходимо ответить на следующий вопрос (применительно к трем вариантам развития ресторана): Какую концепцию ресторана, с точки зрения стратегической устойчивости вы предпочитаете и почему?

Вариант 1. Ресторан работает по схеме полного цикла и, являясь полносервисным, ориентирован на обеспеченные слои населения. В последующие пять лет ресторан, будучи лидером на рынке, не предполагает изменений в меню и организации обслуживания и оптимистично прогнозирует свою работу в занимаемой нише. Кухня ресторана обладает высоким качеством и пользуется доверием и спросом потребителей.

Вариант 2. Ресторан работает по схеме «быстрого питания», ориентирован на широкую публику и обладает большой проходимостью посетителей. Основное меню—блюда из курицы. Ресторан

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предполагает запустить новую линию по производству пиццы и оптимистично прогнозирует свою работу в занимаемой нише в последующие пять лет.

Вариант 3. Ресторан является специализированным и организует банкеты. Рынок сбыта ресторана жестко сегментирован, основными потребителями его услуг являются молодожены, для которых организуются свадьбы. Дополнительная стратегия ресторана на предстоящие пять лет—приближение услуг к потребителю и организация выездных банкетов. Ресторан предполагает приобрести автофургон и необходимое оборудование для выездов и оптимистично прогнозирует свою работу в занимаемой нише.

Практические задания

При выполнении следующих практических заданий необходимо:

- произвести констатацию проблемы;

- осуществить анализ (диагностику) предлагаемого ситуационного задания с точки зрения принципов, функций, методов или других приемов управления;

- аргументировано сформулировать возможные варианты решения задания, которые помогут обеспечить устойчивый характер развития компании.

Задание 1. «В соответствии с графиком отпусков Ваш отпуск запланирован на июль месяц. Вы запланировали его проведение с вашими друзьями с выездом за пределы региона проживания. Ваш отпуск предполагается быть активным, поэтому Вы заблаговременно приобрели некоторое туристское снаряжение, друзья забронировали билеты, внесли оплату за проживание в гостинице. Однако за несколько недель до Вашего отпуска руководитель ставит Вас в известность о том, что предстоит непредвиденная работа и отпуск следует отложить на неопределенное время. Вы в недоумении, растеряны и не знаете, как поступить в этой ситуации. Возмущаться, спорить или конфликтовать. Тем не менее, какое-то решение по данной проблеме необходимо принимать.

Как будете рассматривать решение проблемы?»

Задание 2. «Вы – руководитель фирмы, и Вам часто приходится работать с информацией. Бессистемное чтение означает потерю времени, а рациональное чтение позволяет лучше справиться с потоком информации. Исходя из существующих в коммуникационном менеджменте правил, предложите возможные рекомендации по работе с информацией для руководителя».

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Тестовый контроль знаний

1. Поддержание жизнедеятельности, сохранение функций, определяющих целостность социально-экономической системы:

1. функционирование

2. развитие

3. разработка

4. жизненный цикл

2. Когда необходима постоянная готовность менеджеров предприятия к возможному нарушению стабильности:

1. при возможности дестабилизации

2. при дифференциации отклонений принципов

3. для трансформации данных

4. чтобы провести диагностику

3. Приобретение нового качества укрепляющего жизнедеятельность социально-экономической системы в условиях изменяющейся среды:

1. развитие

2. функционирование

3. неопределенность в развитии

4. жизненный цикл

4. При проведении стратегического анализа необходимо учитывать высокий уровень _____, вызывающий необходимость формирования стратегических альтернатив.

1. предсказуемости

2. адаптивности

3. неопределенности

4. стабильности

5. Какой кризис протекает незаметно и поэтому наиболее опасен:

1. экологический кризис

2. латентный кризис

3. циклический кризис

4. технологический кризис

6. Внешняя среда организаций обладает свойством_____ , которое означает

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

высокую скорость, с которой происходят изменения в окружении организации.

1. агрессивности
2. неопределенности
3. сложности
4. подвижности

7. В организации факторами кризиса могут рассматриваться (укажите неверный ответ):

1. нарушение технологической дисциплины
2. большая задолженность по кредитам
3. снижение издержек производства
4. большое количество рекламаций по качеству продукции

8. Основная цель управления в период нестабильности производства:

1. возврат предприятия к стабильному состоянию
2. возврат предприятия к нестабильному состоянию
3. ликвидация предприятия
4. реорганизация предприятия

9. Анализ организации, выявляющий ее сильные и слабые стороны в сравнении с конкурентами, называется анализом:

1. потенциала организации
2. внешней среды
3. жизненного цикла организации
4. условий рынка

11. Для переходной экономики типичен процесс:

1. постоянных качественных изменений
2. характерный застой развития
3. постоянного упадка
4. поднятие производства

12. К внешним факторам, определяющим стратегию организации, относят:

1. стоимость акций, ценности и культура компании
2. привлекательность отрасли, конкурентные условия
3. персональные амбиции, философия бизнеса менеджеров, этические принципы
4. сильные, слабые стороны организации

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

13. Основная цель управления в период кризисного состояния

1. не допустить банкротства

2. допустить банкротства

3. реорганизация предприятия

4. уменьшение издержек

14. Что входит в стратегические принципы:

1. каждый день создавать условия для будущей деятельности

2. выработка концепции организационных изменений на предприятии

3. направления исследований

4. распределение ресурсов на стадии продаж

15. Риск, который может быть выражен в потере доли рынка, в снижении объема продаж и размера прибыли – это:

1. финансовый риск

2. маркетинговый риск

3. спекулятивный риск

4. инвестиционный риск

16. Какой критерий процесса целеопределения соответствует рыночной форме управления:

1. прибыльность

2. легитимность

3. приемлемость

4. реализуемость задач

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

17. Факторы, неблагоприятно характеризующие экономическую среду, в которой функционирует организация и от которой она не может не зависеть – это:

1. специфические факторы рискованного развития
2. внутренние факторы рискованного развития
3. общие факторы рискованного развития
4. внешние факторы рискованного развития организации

18. С началом внедрения новой стратегии, предназначенной для выхода из кризиса, с чем сталкивается предприятие:

1. разрыв между новой стратегией и прежним потенциалом управления
2. отрицание персоналом новой стратегии
3. внешние угрозы
4. финансовая не устойчивость

19. К важнейшим экономическим мерам профилактики кризисных явлений относят:

1. разработка понятной и общедоступной политики руководства и компании в целом
2. сокращение расходов и снижение затрат на содержание управленческого аппарата
3. создание доброжелательных, доверительных отношений со всеми стейкхолдерами
4. проведение тренингов с персоналом по антикризисному управлению

20. При движении от оперативных решений к стратегическим возможность исправления неверно принятых решений:

1. уменьшается
2. ведёт себя непредсказуемо
3. не изменяется
4. увеличивается

21. Причины кризиса при достижении высшей точки развития:

1. слабые кредитные возможности
2. чрезмерный фанатизм лидера и его неумение идти на компромисс
3. большая численность управленческого персонала
4. недостаточная техническая оснащенность

22. В случае успешного выхода из кризиса в числе позитивных последствий могут быть следующие элементы:

1. утрата лояльности сотрудников
2. новые возможности для роста и развития менеджеров

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

3. увеличение издержек

4. изменения в ассортименте товаров или услуг компании

23. Продуктом стратегического управления является:

1. потенциал организации

2. формирование коммуникационной сети

3. разработка системы контроля

4. проектирование мотивационной программы менеджеров

24. Процесс, обеспечивающий организации точность достижения целей, - это

1. надзор

2. мониторинг

3. целеполагание

4. контроль

25. Какая из причин наиболее часто приводит к возникновению неопределенности при разработке управленческих решений в организации?

1. плохое настроение руководителя

2. поломка компьютера

3. отсутствие полной и достоверной информации

4. бенчмаркинг

26. К внутренним причинам кризиса относятся:

1. стратегия предприятия, высокая стоимость кредитных ресурсов, низкая рентабельность производства

2. стратегия предприятия, качество и уровень маркетинга, отсутствие стимулов у персонала

3. убытки и издержки предприятия, изменение налогового законодательства, низкое качество продукции и услуг

4. нет правильного варианта

27. Подход, основанный на представлении управления как непрерывной серии взаимосвязанных управленческих функций, называется

1. *процессным*

2. административным

3. ситуационным

4. системным

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

28. Какая основная задача диагностики в антикризисном управлении:

1. прогноз и анализ происхождения проблем в организации

2. реализация продукции, спрос продукции

3. эффективность разработки производства, предложение товара

4. ответственность за работу, квалификация работников

29. К важнейшим организационным мерам профилактики кризисных явлений относят:

1. разработка понятной и общедоступной политики руководства и компании в целом

2. сокращение расходов и снижение затрат на содержание управленческого аппарата

3. пересмотр тарифных ставок

4. уменьшение общехозяйственных расходов (затраты на содержание автотранспорта, представительские расходы и т. д.)

30. Стратегия, которая, как правило, связана с потенциалом организации, называется:

1. стратегия лидерства в снижении издержек

2. стратегия функционирования

3. стратегия позиционирования

4. *стратегия развития*

31. Качественно выраженную совокупность основных целей и предпринимательских намерений предприятия принято называть:

1. миссией организации

2. оперативным менеджментом

3. структурой организации

4. делегированием

32. Внешняя среда организаций обладает свойством _____, которое означает высокую скорость, с которой происходят изменения в окружении организации.

1. агрессивности

2. неопределенности

3. сложности

4. *подвижности*

33. Что является целью SWOT-анализа:

1. определение и изучение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз рынка

2. определение конкурентоспособности поставщиков продукции для предприятия

3. привлечение капитала в бизнес в виде прямых инвестиций и средств акционеров

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

4. нет правильного варианта

34. Стратегия организации, направленная на расширение видов деятельности, не связанных с основным называется стратегией;

1. диверсификации

2. концентрации

3. цен

4. монополизации

35. Внешняя среда прямого воздействия на организацию - это:

1. *конкуренты, поставщики*
2. потребители, торговые предприятия, законы
3. все перечисленное верно
4. правительственные органы, местные органы

36. С точки зрения стратегического менеджмента на стадии роста отрасли уровень конкуренции.....

1. снижается
2. стабилизируется
3. *растет*
4. низкий

37. Анализ организации, выявляющий ее сильные и слабые стороны в сравнении с конкурентами, называется анализом:

1. потенциала организации

2. внешней среды

3. жизненного цикла организации

4. условий рынка

38. К функциональным областям деятельности организации нельзя отнести:

1. производство
2. финансы
3. персонал
4. *конвертируемость*

39. Укажите верное определение топ-менеджера:

1. руководители, не имеющие в подчинении руководителей
2. *руководитель организации и его заместители*

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

3. руководители организации, имеющие в подчинении других руководителей, и подотчетны вышестоящим руководителям

4. нет правильного варианта

40. Организационные изменения встречают наибольшее сопротивление вследствие:

1. неправильной последовательности действий

2. консервативности людей

3. внешних обстоятельств

4. недостатка ресурсов для осуществления изменений

Варианты правильных ответов

№ вопроса	№ Варианта ответа	№ вопроса	№ Варианта ответа	№ вопроса	№ Варианта ответа	№ вопроса	№ Варианта ответа
1	1	11	1	21	3	31	1
2	1	12	2	22	2	32	4
3	1	13	1	23	1	33	1
4	3	14	1	24	4	34	1
5	2	15	2	25	3	35	1
6	4	16	1	26	2	36	3
7	3	17	4	27	1	37	1
8	1	18	1	28	1	38	4
9	1	19	2	29	1	39	2
10	1	20	1	30	4	40	1

Список рекомендуемой литературы

1. Баскакова О. В., Сейко Л. Ф. Экономика предприятия (организации): учебник для бакалавров // Учеб.пособие. - М: Дашков и Ко , 2015. - 370 с.

2. Вайсман Я.И., Рудакова Л.В. Стратегия устойчивого развития // Учеб. пособие. — Пермь: Изд-во Перм. гос. техн. ун-та, 2008. — 486 с

3. Воронов А.С. Устойчивое развитие предприятия, как стратегическая цель маркетинга/ А. Воронов, С. Рубанов//Маркетинг.-2015. № 3.-с. 31-37.

4. Устойчивое развитие: Новые вызовы: Учебник для вузов/ Под общ. ред. В. И. Данилова-Данильяна, Н. А. Пискуловой. — М.: Издательство «Аспект Пресс», 2015. — 36 с.

5. Моисеева Н.К., Костина Г.Д. Стратегический менеджмент: учебник (для подготовки бакалавров по специальности "Менеджмент организации"). - М.: МИЭТ, 2010. - 220 с.: ил.

6. Миркин Б.М., Наумова Л.Г. Устойчивое развитие // Вводный курс: Учебное пособие. — М.: Университетская книга, 2016. — 312 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Раздел 12. Финансовое состояние и оценка деятельности предприятия

12.1. Понятие и блоки финансового состояния предприятия, источники информации, показатели оценки

12.2. Оценка имущественного положения

12.3. Оценка финансовой устойчивости предприятия

12.4. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия

12.1. Понятие и блоки финансового состояния предприятия, показатели оценки, источники информации

Важнейшей составной частью экономического механизма является финансовый механизм предприятия – совокупность форм и методов обеспечения предприятия необходимыми денежными средствами, достижения нормального уровня устойчивости и ликвидности, обеспечения рентабельной работы и получения максимальной прибыли.

В структуру экономического механизма предприятия (в т.ч. и финансового, как его составного элемента) входят шесть взаимосвязанных блоков элементов:

1) экономические методы: ценообразование, налогообложение, финансирование, лизинг, инвестирование, кредитование, страхование, бюджетирование, планирование и прогнозирование, контроль, учёт, анализ, коммерческий расчёт и т. д.;

2) экономические рычаги: цены, налоги, тарифы, кредиты, бюджет, дотации, субсидии, задолженность и т.д.;

3) экономические стимулы – заработная плата, доходы, дивиденды, рента, проценты и др.

4) правовое обеспечение функционирования экономического механизма – законодательные акты, постановления, приказы, циркулярные письма и другие правовые документы органов управления;

5) нормативное обеспечение функционирования экономического механизма – использование норм и нормативов оборотных средств, амортизационных норм, тарифных и налоговых ставок и т.д.;

6) информационное обеспечение функционирования экономического механизма – разного рода и вида экономическая, коммерческая, финансовая и прочая информация, например, сведения о финансовой устойчивости и платёжеспособности партнёров и конкурентов, о ценах, курсах валют, дивидендах, процентах на товарном, фондовом и валютном рынках и т.п.

Финансы выражают экономические отношения в связи с формированием, распределением и использованием фондов денежных средств в процессе распределения и перераспределения национального дохода. Существуют различные точки зрения по поводу того, все ли денежные отношения являются финансами. Одни исследователи рассматривают финансы только в узком смысле, относя к ним

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

лишь бюджетно-налоговые расчёты и отчисления. Другие дают им расширенную трактовку, включая в их состав банки, фондовые биржи, денежные рынки, ценные бумаги и даже цены на товары.

Финансовые отношения, являющиеся органической составной частью производственных отношений общества, представляют собой денежные отношения, возникающие в процессе распределения и перераспределения стоимости общественного продукта и части национального богатства в связи с формированием у хозяйствующих субъектов и государства денежных доходов и накоплений (финансовых ресурсов), образованием и использованием денежных фондов целевого назначения.

Финансовые отношения выражают экономические связи в денежной форме отдельных субъектов хозяйствования с другими предприятиями и организациями; внутри самих предприятий; с государством (бюджетами и внебюджетными фондами); банковской и страховой сферами.

Субъектами финансовых отношений являются юридические и физические лица: государство, предприятия всех форм собственности, различные организации, объединения, учреждения, граждане и прочие участники воспроизводственного процесса. Объектами финансовых отношений выступают финансовые ресурсы – денежные средства государства, предприятий, учреждений, организаций всех форм собственности, физических лиц. Они формируются у субъектов хозяйствования и государства за счёт различных видов денежных доходов, отчислений и поступлений, а используются на расширенное воспроизводство, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей общества.

Сущность финансовых отношений проявляется в распределительной функции, через которую раскрывается общественное назначение финансовых отношений – обеспечение каждого субъекта хозяйствования необходимыми финансовыми ресурсами, используемыми в форме денежных фондов специального целевого назначения. Кроме того, финансы, связанные с движением стоимости общественного продукта, выраженной в денежной форме обладают свойством количественного (через финансовые ресурсы и фонды) отображения воспроизводственного процесса в целом и различные его фазы.

Финансовые отношения охватывают различные уровни экономики. На макроуровне экономические денежные отношения связаны с формированием и использованием централизованных денежных фондов государства, которые аккумулируются в консолидированной бюджетной системе и правительственных внебюджетных фондах. Сюда относятся и муниципальные фонды финансовых ресурсов. На микроуровне экономические денежные отношения представляют собой децентрализованные фонды, отражающие кругооборот денежных фондов предприятий, организаций, корпораций и фирм. Сюда относятся как собственный капитал организаций, так и общий капитал, сформированный за счёт всех видов источников, основные и оборотные средства, выручка, прибыль.

С помощью финансов происходит распределение и перераспределение национального дохода, осуществляется контроль образования и использования фондов денежных средств.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Сущность финансов проявляется в тех функциях, которые они выполняют в общественном воспроизводственном процессе. К основным функциям финансов относят: распределительную, воспроизводственную, стимулирующую и контрольную. Причём функции финансов используются комплексно, дополняя друг друга.

Распределение – связующее звено между производством и потреблением. Благодаря распределительной функции финансы обслуживают воспроизводственный процесс, активно влияя на все его стадии. С помощью этой функции осуществляется кругооборот финансовых средств непосредственно на предприятиях и в организациях, начиная от образования капитала предприятия и до распределения его прибыли и образования за счёт чистой прибыли фондов, имеющих большое значение для развития предприятия (резервных, инвестиционных и др.).

Финансовые отношения обеспечивают и вторичное перераспределение той части выручки и прибыли организаций, которая поступает в виде налогов и сборов в централизованные государственные финансовые фонды. Этот процесс реализуется через перераспределительную функцию финансов.

Государство, перераспределяя накопленные в бюджете средства, направляет их на финансирование тех или иных сфер и отраслей, дополняя рыночный оборот капитала, тем самым формируя более эффективную структуру экономики, позволяющую решать социально-экономические задачи, стоящие перед обществом.

Финансовый метод распределения охватывает разные уровни управления экономикой: федеральный, региональный, местный. В связи с этим финансовое распределение можно подразделить на внутрихозяйственное, внутриотраслевое, межтерриториальное.

Государство, создавая определённую финансово-экономическую среду, регулирует воспроизводственный процесс путём оптимального формирования фондов денежных средств на различных стадиях и этапах производства, обмена, распределения и потребления. Так реализуется воспроизводственная функция финансов. Она способствует развитию процесса воспроизводства через рост инвестиций, рост фонда потребления.

Стимулирующая функция финансов играет значительную роль в развитии производства, повышении рентабельности предприятий. Она имеет большое значение в государственном регулировании рыночной экономики. Именно эта функция придаёт финансовым отношениям содержание комплексного экономического рычага, находящегося в руках государства.

Сущность этой функции состоит в воздействии государства с помощью целой системы финансовых рычагов на интересы предприятий, организаций, целых отраслей в нужном обществе направлении. Для этого необходим действенный финансовый механизм, который бы всесторонне учитывал всю систему интересов формирующейся рыночной экономики.

Однако распределительная, воспроизводственная и стимулирующая функции не раскрывают полностью свойств финансов. Последние обладают способностью объективно отражать (посредством определённых категорий) и тем самым контролировать состояние экономики хозяйствующего субъекта и отрасли в целом. Данное свойство проявляется посредством контрольной функции, заключающейся в

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

контроле производства, распределением и обращением совокупного валового продукта. Инструментом реализации данной функции является финансовая информация. Показатели бухгалтерской, статистической и оперативной отчётности позволяют увидеть различные стороны работы организации и оценить результаты деятельности.

Поскольку «сигналы», посылаемые контрольной функцией, выражаются количественными параметрами, т.е. соответствующими показателями, очень важна достоверность финансовой информации. Только при качественном информационном обеспечении возможно принятие обоснованных, эффективных решений.

Совокупность различных сфер и звеньев финансовых отношений, каждая из которых характеризуется особенностями в формировании и использовании фондов денежных средств, различной ролью в общественном воспроизводстве является финансовой системой государства.

Финансовая система России включает следующие звенья финансовых отношений: консолидированный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит, фонды страхования, фондовый рынок, кредитные ресурсы, финансы предприятий различных форм собственности, финансы населения.

Всё разнообразие перечисленных звеньев финансовых отношений можно разделить на две взаимосвязанные подсистемы. В первую подсистему входят финансы предприятий и организаций различных форм собственности, которые используются в обеспечении воспроизводственного процесса на уровне отдельных предприятий. Именно они обслуживают процесс создания и распределения общественного продукта и национального дохода, являясь основой финансовой системы любой страны. От состояния финансов предприятий и организаций зависит формирование основного финансового фонда страны – бюджета, так как его основной составляющей являются налоговые поступления от хозяйствующих субъектов. Таким образом, исходным пунктом финансовой системы являются финансы предприятий. Во вторую подсистему входят общегосударственные финансы, обеспечивающие потребности расширенного воспроизводства на уровне народного хозяйства в целом. Они являются определяющим звеном финансовой системы.

Общегосударственные финансы – это централизованные фонды денежных ресурсов, которые создаются путём распределения и перераспределения национального дохода, созданного в экономике страны. Что касается финансов предприятий, то эти децентрализованные фонды денежных средств образуются из денежных доходов и накоплений самих же предприятий.

К общегосударственным финансам относят консолидированный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит, фонды страхования и фондовый рынок.

Бюджет как экономическая категория представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих в процессе создания, распределения и использования государственного централизованного фонда денежных средств. На практике он представляет собой роспись государственных доходов и расходов за определённый период. Бюджет состоит из двух взаимосвязанных частей: доходной и расходной. В доходной части указываются источники поступления денежных средств и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

количественные характеристики. В расходной части бюджета указываются направления, сферы, в которых расходуются деньги, их количественные параметры.

Бюджет является важнейшим инструментом осуществления финансово-экономической политики государства. Бюджет утверждается и имеет юридическую силу закона. Различают федеральный, региональный (субъекта федерации), муниципальный (органов местного самоуправления) бюджеты. Федеральный, региональный и местные бюджеты в совокупности образуют Консолидированный бюджет Российской Федерации, который законодательными органами как единое целое не утверждается.

Финансы предприятия – система отношений по поводу формирования денежных доходов и накоплений, их распределения (выполнение обязательств перед государством, финансово-кредитной системой, контрагентами, материальное стимулирование работников предприятия, вознаграждение собственников, использование средств на расширенное производство) и контроля целесообразности и эффективности этих процессов.

В круг финансовых отношений включаются (рисунок 12.1):

- отношения между предприятием и его собственниками по поводу формирования уставного капитала, его изменения, выплаты дивидендов и т.д.;

- отношения между предприятием и контрагентами (поставщиками, потребителями, партнерами по совместной деятельности) по поводу условий договоров (условий приобретения ресурсов и отгрузки готовой продукции, оплаты за поставленную продукцию, оплаты операций совместной деятельности, скидок, бонусов, уплаты штрафных санкций) и т.д.;

- отношения между предприятием и его персоналом по поводу удержания налогов и сборов из заработной платы, а также по поводу материального стимулирования труда работников, в том числе через участие в капитале и прибыли предприятия;

- отношения между предприятием и финансово-кредитными институтами по поводу получения долгосрочных и краткосрочных кредитов, их погашения, уплаты процентов по ним и т.д.;

- отношения между предприятием и государственными органами по поводу исчисления и уплаты налогов, а также различных форм целевого финансирования деятельности предприятий.

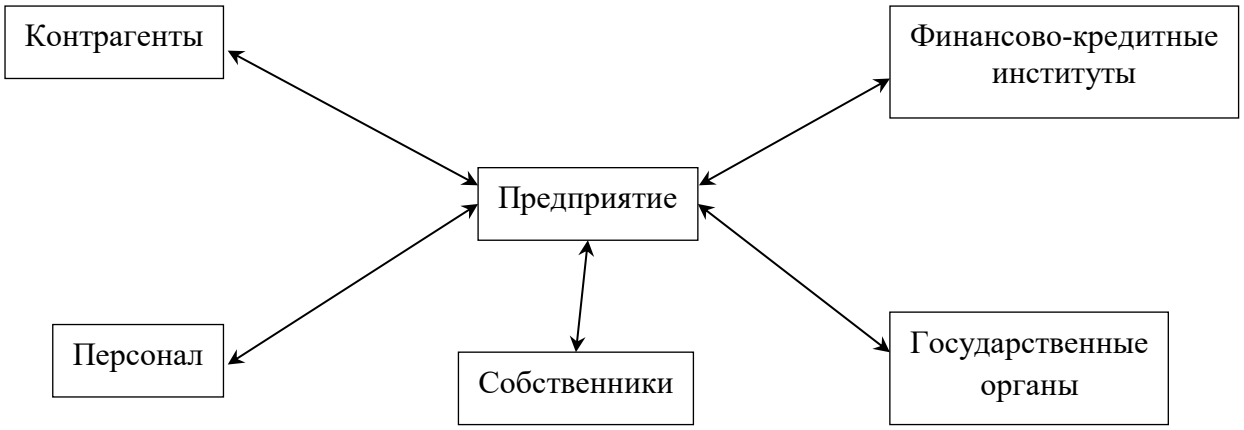

Рисунок 12.1. Круг финансовых отношений предприятия

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Любую коммерческую деятельность можно представить как последовательность четырех действий:

1) привлечение средств для организации этой деятельности;

2) приобретение на эти средства необходимых активов;

3) прибыльная эксплуатация этих активов;

4) возвращение привлеченных средств.

Эти четыре действия могут принимать разнообразные формы в зависимости от особенностей деятельности предприятия, его организационно-правовой формы и других факторов. Именно эти действия во всем их многообразии и составляют сущность управления финансами предприятия.

Финансовый менеджмент - процесс системного финансового управления формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, направленный на оптимизацию оборота его денежных средств и осуществляемый посредством проведения финансовой политики организации (рисунок 12.2).



Рисунок 12.2. Финансовый менеджмент в системе управления финансами хозяйствующих субъектов

Деятельность любой коммерческой структуры начинается с постановки и ответа на следующие три ключевых вопроса:

1) Каковы должны быть величина и состав активов предприятия, позволяющие реализовать поставленные цели и задачи?

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2) Где найти источники финансирования, и каким должен быть их оптимальный состав?

3) Как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия?

Эти вопросы являются наиболее важными в финансовом управлении. В широком смысле финансовый менеджмент – это изучение способов решения поставленных проблем.

Важнейшей составляющей конкурентной стратегии предприятия является финансовая стратегия – концепция привлечения и использования финансовых ресурсов, включая конкретный механизм формирования требуемых объёмов финансирования за счёт различных источников и форм, а также механизм вложения этих ресурсов в активы предприятия. Финансовое благополучие предприятия как «узла» экономических интересов зависит от того, насколько эффективно финансовые ресурсы трансформируются в основные и оборотные средства, средства стимулирования рабочей силы и т. д.

Основными характеристиками финансовых ресурсов являются:

- формирование на стадии распределения и перераспределения валовой добавленной стоимости;
- денежная форма пребывания;
- постоянное участие в экономическом обороте;
- способность к воспроизводству и накоплению;
- направленность на поддержание текущей деятельности предприятия и её развитие в дальнейшем.

Финансовые ресурсы представляют собой доходы и поступления в денежной форме, формируемые на предприятии в процессе распределения и перераспределения валовой добавленной стоимости для осуществления всех целей его деятельности. Данный вид ресурсов имеет первостепенное значение, поскольку трансформируется непосредственно в любой другой вид с минимальным разрывом во времени. Наличие на предприятии финансовых ресурсов, их качественно-количественные характеристики, структура финансового капитала являются не просто важными аспектами деятельности предприятия, но и основополагающими как для выживания, так и для обоснования стратегии развития хозяйствующего субъекта. Разработка и реализация финансовой стратегии опирается на результаты финансового анализа, который осуществляется как до, так и во время и после реализации тех или иных мероприятий, а объективность, своевременность, системность, комплексность такого анализа во многом определяют успешность бизнеса.

В зависимости от того, как складываются финансовые отношения предприятия с контрагентами, каковы пропорции между разными видами капитала и имущества формируется определенный тип финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние - категория, характеризующая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия к саморазвитию на определённый момент времени. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платёжеспособностью и кредитоспособностью, финансовой устойчивостью и другими параметрами

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Финансовое состояние зависит от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности и может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным.

В силу широты предмета исследования по содержанию экономисты выделяют достаточно широкий спектр блоков (7 – 14 и более) оценки финансового состояния предприятия, из которых наиболее значимыми, на наш взгляд, являются:

- финансовая устойчивость;
- ликвидность и платежеспособность;
- деловая активность;
- рентабельность;
- интенсивность использования капитала и др.

В рамках данных составляющих далее выделяют показатели структуры капитала, потребности в кредите и кредитоспособности, инвестиционной привлекательности предприятия и т. д.

При оценке финансового состояния и его прогнозировании на перспективу необходимо учитывать стадию жизненного цикла, на которой находится предприятие (рисунок 12.3).

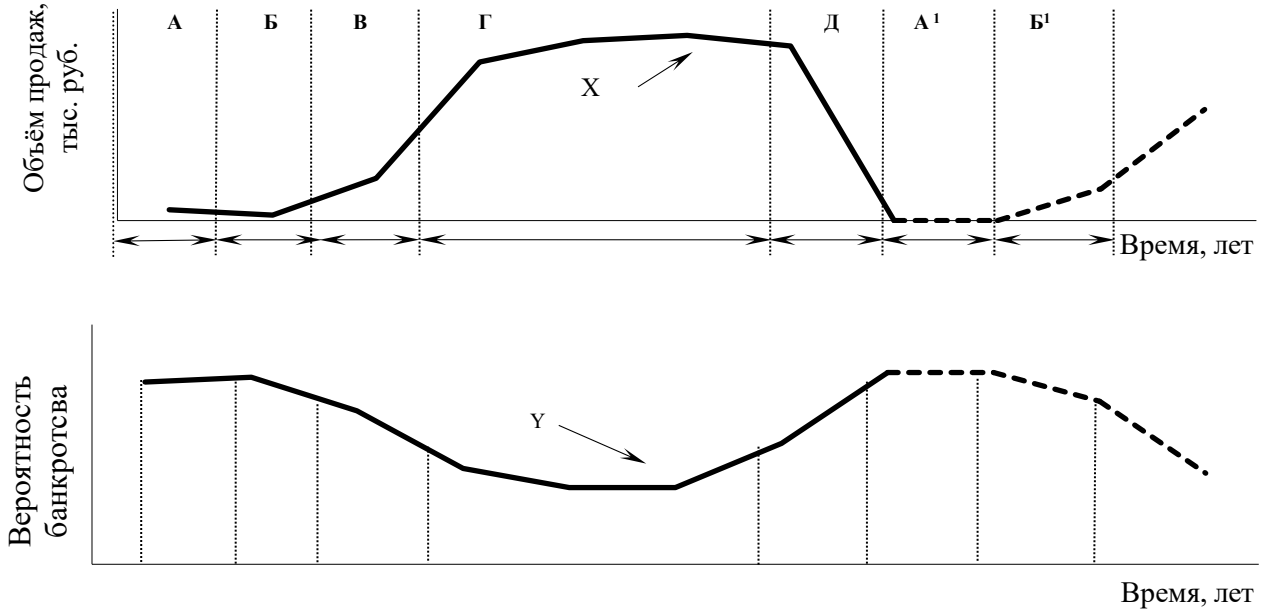

Рисунок 12.3 Потребность в проведении оценки финансового состояния на различных этапах жизненного цикла хозяйствующего субъекта: **А** – этап возникновения предприятия; **Б** – этап начала основной деятельности; **В** – этап активного роста; **Г**- этап стабилизации (зрелости); **Д** – этап старения; **А¹** – объявление предприятия банкротом в результате несостоятельности и ликвидация или успешная реализация мероприятий по финансовому оздоровлению (начало нового цикла); **Б¹** – начало роста объёма продаж (новый цикл); X – объём продаж; Y- вероятность банкротства и потребность в проведении оценки финансового состояния

В современной экономической литературе для оценки финансового состояния предлагается широкий спектр методик и систем показателей. Общий алгоритм оценки финансового состояния включает

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

четырнадцать блоков (рисунок 12.4). Первый блок – предварительный анализ имущественного и финансового положения, результатов деятельности и денежного потока предприятия. Далее следует укрупнённый модуль из восьми блоков – факторный анализ финансового состояния. Это такие блоки, как оценка финансовой устойчивости, ликвидности и платёжеспособности, оценка капитала, обязательств и оценка финансового рычага, оценка влияния инфляции, изменения процентной ставки, валютных курсов, оценка влияния уровня налогообложения, оценка денежного потока и прибыли, оценка распределения прибыли и финансовых резервов.

Затем следуют такие блоки, как перспективная оценка рисков потери финансовой устойчивости и последствий этого для предприятия, перспективная оценка в обосновании приемлемых параметров финансовой устойчивости в процессе формирования прогнозной финансовой информации, оперативная оценка и мониторинг выполнения бюджетных заданий по уровню финансовой устойчивости. Все двенадцать перечисленных выше блоков оказывают непосредственное влияние на блок, посвящённый общей оценке влияния финансового состояния на деловую репутацию и инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта. Завершающий блок данной схемы – это оценка тенденций изменения финансового состояния, по результатам которого следует разработка практических мероприятий по укреплению финансового состояния хозяйствующего субъекта.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

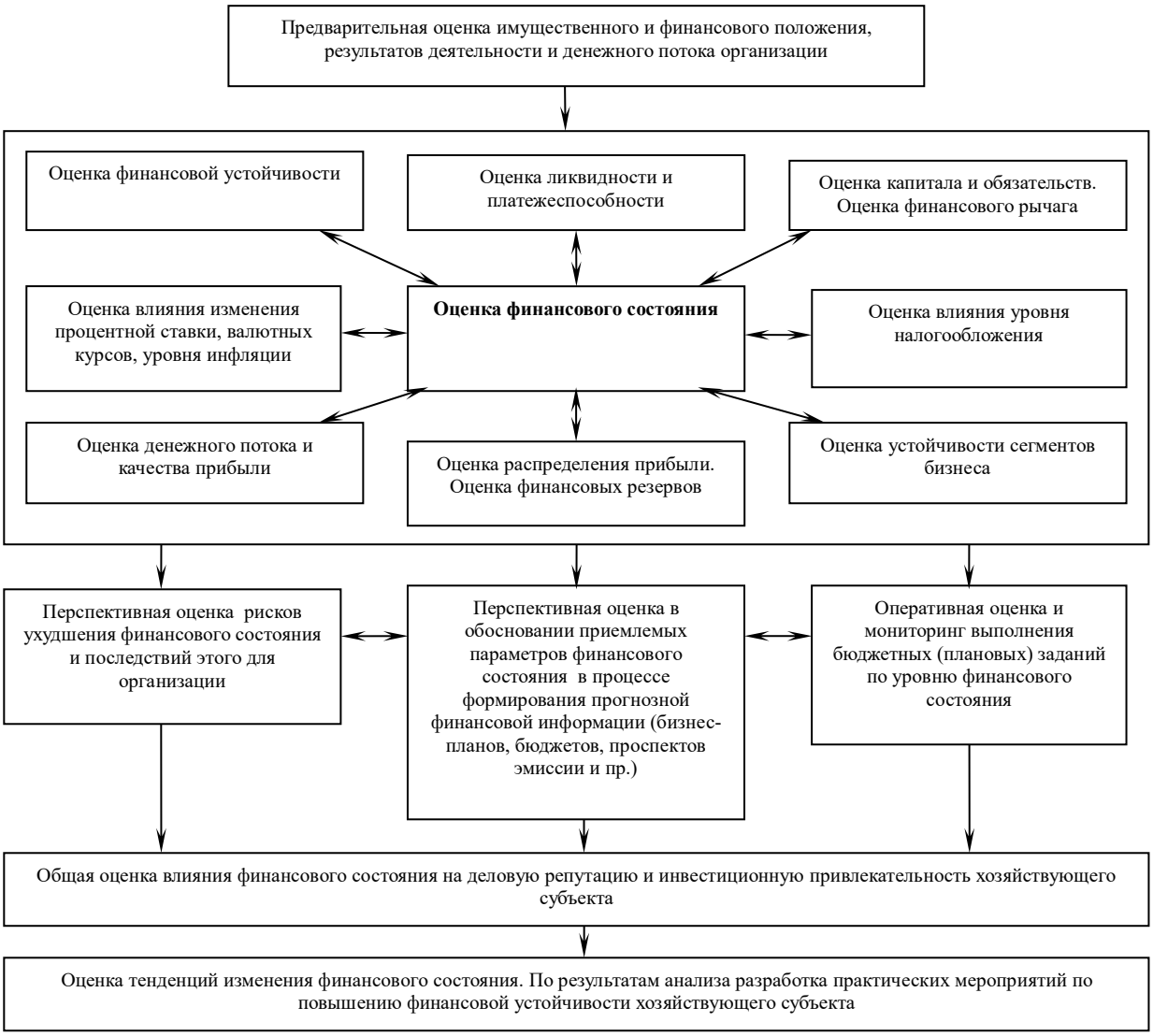

Рисунок 12.4. Схема оценки финансового состояния предприятия

Все стадии воспроизводства: собственно производство, первичное и вторичное распределение, обмен и потребление можно охарактеризовать обобщающими финансовыми показателями. Несмотря на различия в масштабах и уровне специализации производства деятельность предприятий может быть охарактеризована ограниченным числом показателей, отражающих условия реализации продукции и приобретения ресурсов, результаты деятельности.

В сфере материального производства кругооборот оборотного капитала (операционный цикл, отдельным важнейшим составным элементом которого является финансовый цикл) и основного капитала (инвестиционный цикл) имеет свои особенности (рисунок 12.5).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

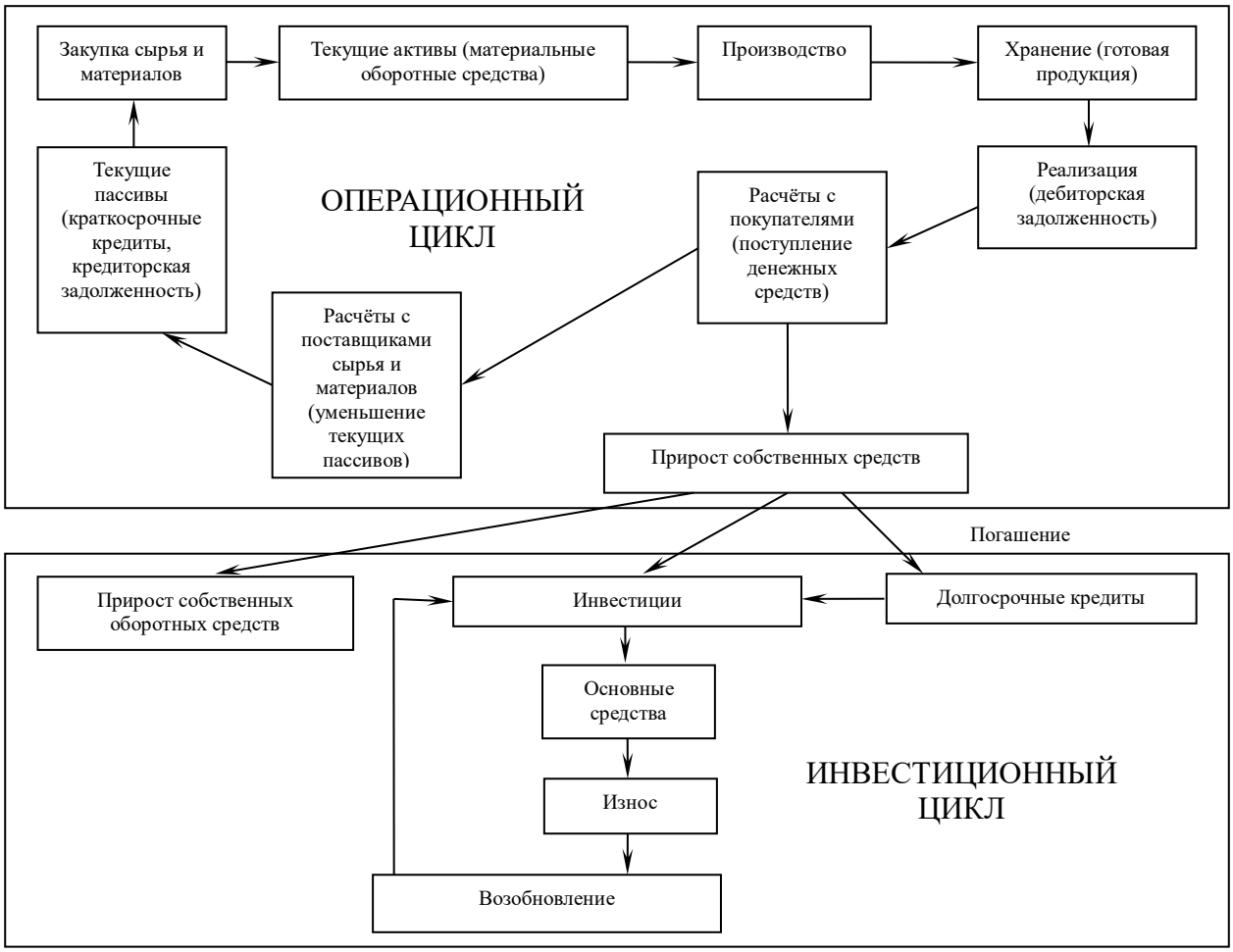

Рисунок 12.5. Операционный и инвестиционный цикл в сфере материального производства

Основной особенностью является наличие стадии производства, на которой материальные ресурсы трансформируются в готовую продукцию с участием различного рода активов. На данной стадии происходит качественное изменение «входящих» потоков, то есть величина «исходящих» потоков определяется не только рыночной (внешней), но и внутренней (производственной) политикой предприятия. Связь между стоимостью и структурой закупок материальных ресурсов и поступлениями от реализации готовой продукции в сфере материального производства гораздо сложнее, чем, например, между процентом по кредитованию и процентам по депозитам вкладчиков в финансовой сфере. Наличие специфической производственной стадии определяет специфику не только операционного, но и инвестиционного цикла (цикла возобновления основного капитала). В отличие от других сфер, где инвестиционный цикл в достаточной степени обезличен (то есть основные средства в своей массе относятся к общим условиям поддержания бизнеса и достаточно стандартны для всех организаций отрасли) в сфере материального производства большая часть инвестиций относится к выпуску отдельных видов продукции, то есть предельно индивидуализирована. Здесь существует тесная связь не просто между прибыльностью бизнеса в целом и окупаемостью инвестиций, но и между прибыльностью

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

конкретных видов продукции и окупаемостью конкретных инвестиций в производство данных видов продукции.

Такие особенности налагают существенный отпечаток на уровень деловой активности предприятий сферы материального производства, что следует учитывать при проведении оценки финансового состояния.

Основным источником информации для проведения оценки финансового состояния, особенно со стороны внешних контрагентов (банков, инвесторов, поставщиков и т.д.), является бухгалтерская (финансовая) отчетность, которая включает в свой состав следующие формы:

1) Бухгалтерский баланс;

2) Отчет о финансовых результатах;

3) Отчет об изменениях капитала;

4) Отчет о движении денежных средств;

5) Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Центральное звено бухгалтерской (финансовой) отчетности – бухгалтерский баланс. Бухгалтерский баланс — система абсолютных показателей, отражающая имущественное и финансовое положение предприятия по состоянию на определенную (отчетную) дату в денежном выражении, представляющая данные о хозяйственных средствах (активах) и их источниках (пассивах).

Структура баланса представляет собой двухстороннюю таблицу. Левая сторона, в которой сгруппированы хозяйственные средства по составу и размещению, называется активом (от лат. activus — действенный), правая сторона, отражающая средства по источникам их образования и целевому назначению, называется пассивом (от лат. passivus — пассивный).

Каждый из разделов актива и пассива баланса включает экономически однородные виды средств и источников - статьи баланса, которые бывают агрегированные, если имеют расшифровку «в том числе», и детализирующие, которые расшифровывают агрегированные строки.

Балансовые статьи объединяются в группы (разделы баланса) исходя из их экономического содержания. Каждая строка (статья) баланса имеет свой код, что облегчает ее нахождение.

В течение года балансовые показатели могут меняться как в сторону увеличения, так и в сторону снижения (они перманентны): например, основные средства в течение года могут приобретаться организацией и списываться, поэтому изменения по статье «Основные средства» (с.1150) могут быть и положительными и отрицательными. Баланс – это «фотография» какого-либо бизнеса на определенный момент времени. Актив баланса отвечает на вопрос: что есть у организации (какие активы и сколько)? Пассив баланса отвечает на вопрос: откуда средства у организации (за счет каких источников сформированы активы)?

В техническом плане показатели статей бухгалтерского баланса – это остатки средств на бухгалтерских счетах. Пример бухгалтерского баланса производственной организации представлен в приложении 5

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Путем обобщения практики функционирования успешных организаций различных сфер деятельности в теории оценки финансового состояния сложилась определенная идеальная (шаблонная) модель (структура) бухгалтерского баланса – такое соотношение между разделами баланса, при котором значения основных финансовых коэффициентов находятся в пределах нормативов.

Если образно принять площадь прямоугольников за стоимость, то визуально структура идеального баланса представлена в таблице 12.1. По рассмотренной модели можно отметить следующие условия устойчивого финансового состояния предприятия:

1) внеоборотные и оборотные активы в структуре имущества занимают по 50%;

2) одна треть внеоборотных активов формируется за счет долгосрочных обязательств и две трети – за счет капитала и резервов (собственного капитала);

3) одна половина оборотных активов формируется за счет краткосрочных обязательств, а другая – за счет капитала и резервов (собственного капитала).

Таблица 12.1

Идеальная модель бухгалтерского баланса

<table>
<tr><th>АКТИВ</th><th>ПАССИВ</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Внеоборотные активы</td><td>Долгосрочные обязательства</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Капитал и резервы</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Оборотные активы</td></tr>
<tr><td>Краткосрочные обязательства</td></tr>
<tr><td>БАЛАНС</td><td>БАЛАНС</td></tr>
</table>

На формирование определенной структуры баланса существенное влияние оказывают отраслевые особенности предприятия. В связи с этим в теории оценки финансового состояния сформировалось два типа предприятий: «мельницы» и «велосипеды».

Приобретение основных средств, возмещение их износа, оплата труда персонала необходимы для поддержания в рабочем состоянии всей структуры предприятия – это «фундамент». Затем эти расходы списываются на стоимость реализованной продукции в виде постоянных затрат. Нужны также затраты (переменные) и для того, чтобы организация могла выполнить свои непосредственные (производственные) функции. Весь производственный цикл «приобретение сырья – производство – реализация» можно образно представить в виде «колеса». Если упростить постановку задачи управления финансами, то можно сказать, что искусство управления заключается в том, чтобы сохранять правильные пропорции между элементами конструкции: «фундаментом» и «колесом». Практикой сформулированы следующие основные правила:

1) фундамент не должен быть слишком массивным (для оценки положения используются показатели – доля основных средств в активах, доля оборотных средств в активах);

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2) фундамент не должен быть балластом, он должен быть активным элементом конструкции (доля активной части основных средств должна соответствовать уровню успешных предприятий);

3) колесо не должно быть перегружено (доля запасов в оборотных активах должна быть необходимо минимальной);

4) движение колеса (оборачиваемость) тормозит наличие кредиторской задолженности, недостаток наличных денежных средств (об этом свидетельствует малая манёвренность оборотных средств).

Если рассматривать данную модель предприятия, то существует два генеральных направления его развития. Первое – создание крупномасштабного производства с целью использования положительного эффекта масштаба. Для этого развивают и усиливают фундамент, а образ предприятия становится похожим на ветряную мельницу. Такая стратегия эффективна, если существует постоянный спрос на продукцию и есть возможность наладить долгосрочные связи с поставщиками сырья. Второе направление – обеспечение высокой оборачиваемости: поиск дешёвого сырья, реализация товаров с минимальной наценкой. Обычно это стратегия развития мелкооптовых фирм, которые регулярно обновляют свой ассортимент. Такое предприятие можно сравнить с велосипедом, у которого фундамент – седло, а оборот – это колёса.

Отчет о финансовых результатах – система абсолютных показателей, отражающая доходы, расходы и финансовые результаты функционирования предприятия в разрезе видов деятельности нарастающим итогом на конец отчетного периода.

Отчёт о финансовых результатах включает в себя данные о доходах и расходах предприятия и финансовых результатах за год накопительным итогом. Проводя аналогию с автомобилем, который едет из пункта А в пункт Б, можно сказать, что балансы составляются на месте в каждом из пунктов, а отчёт о прибылях и убытках будет напоминать путевой журнал по всему маршруту следования.

В общем виде финансовый результат это разница между доходами и расходами предприятия. Доходы предприятие может получать разные: от реализации продукции, продажи основных средств, сдачи имущества в аренду, в виде процентов по акциям, от участия в уставном капитале других организаций и т.д. Аналогично разнообразным может быть и состав расходов. В бухгалтерском учёте в целях составления финансовой отчётности все доходы и расходы делятся на две большие группы:

1) Доходы (расходы) по обычным видам деятельности – доходы (расходы), связанные с производством и реализацией основной (профильной) продукции.

2) Прочие доходы (расходы) – доходы (расходы), не связанные с производством и реализацией основной продукции. В экономике в составе данной группы выделяют:

- операционные доходы (расходы) – связаны с реализацией, но не основной продукции, а каких-либо оборотных активов или основных средств;

- внереализационные доходы (расходы) – вообще не связаны с реализацией (аренда, проценты по акциям, субсидии, дотации и т.п.);

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- чрезвычайные доходы (расходы) – связаны с воздействием чрезвычайных обстоятельств (получение страхового возмещения и т.п.).

В зависимости от того, какие направления деятельности участвуют при расчёте финансового результата, выделяют три вида прибыли:

1) прибыль от продаж (прибыль по обычным видам деятельности) – в её расчёте участвуют доходы и расходы, связанные с производством и реализацией профильной продукции (с. 2200);

2) прибыль до налогообложения – в её расчёте участвуют все доходы и значительная часть расходов (все расходы, кроме платежей по налогу на прибыль и других аналогичных платежей) (с. 2300);

3) чистая прибыль (нераспределённая прибыль отчётного года) – в её расчёте участвуют все доходы и расходы (с. 2400).

Если организация в бухгалтерском учёте применяет систему «директ-костинг» (учёт по сокращённой себестоимости), то появляется ещё один вид прибыли – валовая прибыль (в её расчёте участвуют все доходы от реализации профильной продукции (выручка) (с.2100) и только производственные затраты на эту продукцию (сокращённая себестоимость). При традиционной системе учёта (учёт по полной себестоимости) общепроизводственные и общехозяйственные затраты со счетов 25,26 распределяются на счёт 20, т.е. участвуют в формировании себестоимости продукции. Счёт 44 обычно не ведётся. При системе «директ-костинг» затраты со счетов 25,26 не распределяются, а сразу переносятся на финансовые результаты (счёт 90), т.е. не участвуют в формировании себестоимости продукции.

Финансовые результаты в отчете о финансовых результатах определяются по следующим формулам:

$$ВП = В - СС \quad (12.1);$$

$$ПП = В - СС - КР - УР \quad (12.2);$$

$$НП = В - СС - КР - УР + П_Д - П_Р \quad (12.3);$$

$$ЧП = В - СС - КР - УР + П_Д - П_Р - Н_П \quad (12.4),$$

где:

В – выручка от реализации продукции (с. 2110);

СС – производственная себестоимость реализованной продукции (затраты со счетов 20, 23) (сокращённая себестоимость) (с. 2120);

КР – коммерческие расходы (затраты со счёта 44) (с. 2210);

УР – управленческие расходы (затраты со счетов 25, 26) (с. 2220);

СС + КР + УР – полная себестоимость реализованной продукции (с. 2120 + с. 2210 + с. 2220);

$П_Д$ – прочие доходы (продажа основных средств, полученные проценты, субсидии и т.д.) (с. 2310 + с. 2320 + с. 2340);

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

$П_Р$ – прочие расходы (уплаченные проценты, арендная плата и т.д.) (с. 2330 + с. 2350);

$Н_П$ – налог на прибыль и иные платежи из прибыли (штрафы, пени и т.д.) (с. 2410 + с.2430 – с.2450 + с. 2460);

ВП – валовая прибыль;

ПП – прибыль от продаж;

ПН – прибыль до налогообложения;

ЧП = чистая прибыль.

Пример отчета о финансовых результатах производственной организации представлен в приложении 6.

По форме выражения при оценке финансового состояния используются абсолютные (как правило, в стоимостной оценке) и относительные (коэффициенты, проценты и др.) показатели.

Ведущим элементом оценки финансового состояния является система аналитических коэффициентов, рассчитываемых по данным бухгалтерской отчётности: известны десятки этих показателей, позволяющих провести всестороннюю оценку финансового состояния по выделенным блокам. При этом финансовые коэффициенты дают самую общую картину экономической эффективности в стоимостной форме: возможность осуществлять самофинансирование, потенциал в деловом сотрудничестве, степень реализации экономических интересов участников хозяйственной деятельности как самого предприятия, так и его партнёров.

Как указывает Л.А. Бернстайн: «Коэффициенты принадлежат к числу самых известных и самых широко используемых инструментов финансового анализа»[128]. Аналогичный вывод делает и В.Я. Соколов: «Было сделано много, но в большей степени безуспешных попыток, расширить методологический репертуар анализа финансовой отчетности, однако по сей день ее основу составляет довольно стандартный набор так называемых вертикальных ... и горизонтальных... коэффициентов».

Каждый финансовый коэффициент в основе своей представляет двухфакторную кратную модель:

$$K = X / Y \qquad (12.5),$$

где: К – коэффициент; Х – какой либо показатель числителя (фактор №1); Y – какой-либо показатель знаменателя (фактор №2) коэффициента.

В зависимости от того, как связаны между собой числитель и знаменатель финансового коэффициента, в составе коэффициентов, используемых при оценке финансового состояния, выделяют следующие их типы:

1) коэффициенты динамики (Кд) – отражают изменение какого либо показателя во времени. Коэффициенты динамики рассчитываются по следующей общей формуле:

$$Кд = П1 / П0 \qquad (12.6),$$

[128] Савицкая Г.В. Экономический анализ. [Текст] – 13-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2010

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

где: Кд – коэффициент динамики; П1 – какой-либо показатель отчетного периода; П0 – аналогичный показатель базисного периода.

Коэффициенты динамики при оценке финансового состояния играют вспомогательную роль и применяются во всех блоках оценки финансового состояния. На практике коэффициенты динамики называют темпами роста и прироста. Так, коэффициент динамики, выраженный в процентах, называется темпом роста.

2) коэффициенты структуры (Кс) – отражают долю отдельной части в общем объеме какого-либо явления.

Коэффициенты структуры рассчитываются по следующей общей формуле:

$$Кс = Пч / Пц \quad (12.7),$$

где: Кс – коэффициент структуры; Пч – показатель, характеризующий часть какого-либо объекта; Пц – показатель, характеризующий объект в целом.

Коэффициенты структуры при оценке финансового состояния применяются в блоках оценки финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности. Примером коэффициентов структуры является коэффициент автономии, который рассчитывается как отношение стоимости собственного капитала (часть) к общей стоимости капитала (целое) предприятия.

3) коэффициенты координации (Кк) – отражают соотношения двух частей, входящих в состав какого-либо явления.

Коэффициенты координации рассчитываются по следующей общей формуле:

$$Кк = Пч1 / Пч2 \quad (12.8),$$

где: Кс – коэффициент координации; Пч1 – показатель, характеризующий часть №1 какого-либо объекта; Пч2 – показатель, характеризующий часть №2 какого-либо объекта.

Коэффициенты координации при оценке финансового состояния применяются в блоках оценки финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности. Примером коэффициентов структуры является коэффициент финансового левериджа, который рассчитывается как отношение стоимости заемного капитала (часть №1) к стоимости собственного капитала (часть №2) предприятия.

4) коэффициенты интенсивности (Ки) – отражают соотношения двух разнородных показателей и характеризуют степень насыщенности (распространения, развития) какого-либо изучаемого процесса или явления в определенной (присущей ему) среде.

Коэффициенты интенсивности рассчитываются по следующей общей формуле:

$$Ки = ПЯ / ПР \quad (12.9),$$

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

где: Ки – коэффициент интенсивности; ПЯ – показатель, характеризующий явление А (как правило, это показатель отчета о финансовых результатах – выручка, себестоимость и др.); ПР – показатель, характеризующий сферу распространения явления А (как правило, это показатель бухгалтерского баланса – активы, капитал, дебиторская задолженность и др.).

Коэффициенты интенсивности при оценке финансового состояния применяются в блоках оценки деловой активности, интенсивности и эффективности использования капитала. Примером коэффициентов интенсивности является коэффициент оборачиваемости активов, который рассчитывается как отношение выручки (явление) к стоимости активов (выручка получена в результате их использования) предприятия.

5) коэффициенты эффективности (рентабельности) (Кэ) – отражают общую эффективность какого-либо изучаемого процесса или явления.

Коэффициенты эффективности (рентабельности) рассчитываются по следующей общей формуле:

$$Кэ = П / ПФР \quad (12.10),$$

где: Кэ – коэффициент эффективности (рентабельности); П – показатель прибыли (как правило, прибыли от продаж или чистой прибыли); ПФР – показатель, отражающий величину фактора(ов) или результат использования фактора(ов) (как правило, это – активы, капитал, себестоимость продаж, выручка и др.).

Коэффициенты эффективности (рентабельности) при оценке финансового состояния применяются в блоках оценки рентабельности, интенсивности и эффективности использования капитала. Примером коэффициентов эффективности является коэффициент экономической рентабельности, который рассчитывается как отношение чистой прибыли к стоимости активов предприятия. На практике коэффициенты рентабельности, как правило, выражают в процентах.

По типу взаимосвязи с другими показателями в оценке финансового состояния выделяют две группы коэффициентов:

1) взаимообратные коэффициенты;

2) взаимопротивоположные коэффициенты.

В общем виде «взаимообратность» показателей можно выразить следующим образом:

$$М 1 = 1 / М 2; М 2 = 1 / М 1 \quad (12.11),$$

где М 1 и М 2 – взаимообратные коэффициенты.

Примеры взаимообратных финансовых коэффициентов: коэффициент финансового риска (плечо финансового рычага) и коэффициент финансирования; коэффициент оборачиваемости капитала и капиталоёмкость и др.

«Взаимопротивоположность» показателей выражается следующим образом:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

$$П\,1 = 1 - П\,2; П\,2 = 1 - П\,1 \quad (12.12)$$

или

$$П\,1 = 100 - П\,2; П\,2 = 100 - П1 \quad (12.13),$$

где П 1 и П 2 – взаимопротивоположные показатели, выраженные в долях единицы (12.12) или процентах (12.13).

Примеры взаимопротивоположных финансовых коэффициентов: коэффициент автономии и коэффициент финансовой зависимости; коэффициент финансовой устойчивости и коэффициент текущей задолженности и др.

Особенность определения взаимообратных и взаимопротивоположных показателей заключается в том, что, имея один из взаимосвязанных показателей, можно исчислить другой. Это открывает новые возможности для их применения в оценке разных экономических явлений и процессов, т.е. расширяет горизонты оценки финансового состояния.

Для оценки финансового состояния предприятия используется принцип объединения показателей в однородные по экономическому содержанию группы[129]. В зависимости от того, какой компонент финансового состояния предприятия рассматривается, выделяют следующие группы финансовых коэффициентов:

1) коэффициенты имущественного положения;
2) коэффициенты финансовой устойчивости;
3) коэффициенты ликвидности и платежеспособности;
4) коэффициенты деловой активности;
5) коэффициенты рентабельности;
6) коэффициенты эффективности и интенсивности использования капитала;
7) коэффициенты налоговой нагрузки и т.п.

Наряду с рассмотренными выше показателями атрибутами оценки финансового состояния являются табличный и графический способ представления информации.

12.2. Оценка имущественного положения организации

Вид оценки, в ходе которой рассматривается величина активов, их структура, динамика называется оценкой имущественного положения. Под имуществом организации понимаются основные и оборотные средства, стоимость которых отражается в активе баланса. В активе статьи расположены по степени

[129] Экономический анализ: учеб.для бакалавров / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – М.: Юрайт, 2013.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

возрастания ликвидности. По этому признаку все активы делятся на две большие группы: долгосрочные (основной капитал, раздел I) и краткосрочные (оборотный капитал, раздел II).

Аналогичным образом рассматривается величина и структура источников организации. В пассиве баланса источники располагаются в порядке возрастания срочности их погашения. В составе источников выделяют три агрегированные группы: капитал и резервы (уставный, капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, III раздел), долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы, IV раздел), краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность, V раздел).

Для оценки общей тенденции развития бизнеса сопоставляются темпы роста активов, выручки и прибыли от продаж с целью установления их соответствия «золотому правилу экономики»: темп роста прибыли > темп роста выручки > темп роста активов.

Таблица 12.2

Сравнение динамики активов и финансовых результатов в ОАО «Орион»

Показатели	Годы		
	2015	2016	2017
Активы, тыс. руб.	3627533	4430494	5352321
Цепной темп роста активов, %	X	122,1	120,8
Выручка, тыс. руб.	4313577	5465748	5708387
Цепной темп роста выручки, %	X	126,7	104,4
Прибыль от продаж, тыс. руб.	784318	838945	949377
Цепной темп роста прибыли от продаж, %	X	107,0	113,2
Оценка тенденции, +/-	X	+-	-+

Как видно из таблицы 2, активы, выручка и прибыль увеличивались разными темпами, при этом ни в одном из периодов не соблюдалось, так называемое «золотое правило» экономики: в 2016 г. темп роста прибыли был ниже темпа роста выручки; в 2017 г. темп роста выручки был ниже темпа роста активов.

Визуально масштабы изменений активов, выручки и прибыли можно оценить по рисунку 6.

По данным рисунка 6 видно, что все три показателя устойчиво за рассматриваемый период устойчиво возрастают, что является косвенным свидетельством роста деловой активности организации.

При оценке финансового положения применяются такие виды анализа как вертикальный и горизонтальный анализ.

Вертикальный (структурный) анализ – представление финансового отчёта в виде относительных показателей, что позволяет увидеть долю каждой статьи.

Горизонтальный анализ (динамический) - построение аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста, т.е. это оценка изменения показателей в динамике.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

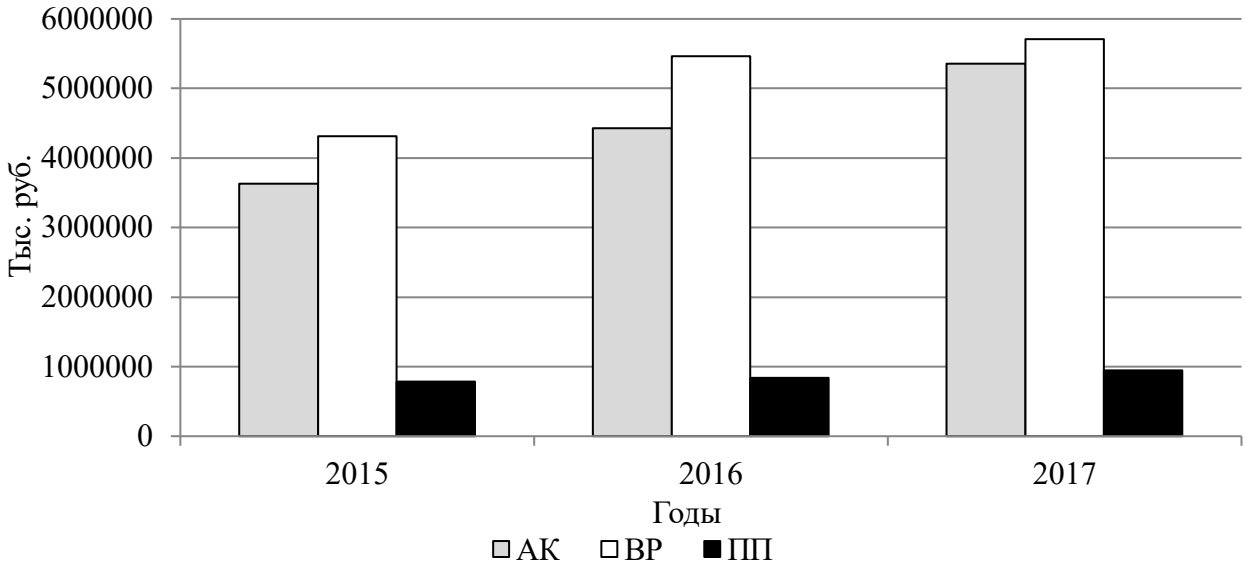

Рисунок 12.6. Динамика стоимости активов (АК), выручки (ВР) и прибыли от продаж (ПП) в ОАО «Орион»

Для проведения структурно-динамической оценки имущественного положения составляется агрегированный баланс. Агрегирование - объединение и укрупнение статей баланса по экономическому содержанию. Агрегированный баланс – это картина в целом, в то время как обычный – это набор деталей.

Форма представления информации, а также сами результаты структурно-динамического анализа финансового положения исследуемой организации ОАО «Орион» отражены в приложении 7 .

Стоимость бизнеса организации увеличилась за рассматриваемый период на 47,5%. Основными видами активов в организации являются запасы (ОС), незавершенное строительство (потенциальные объекты основных средств) (НС) и запасы (ЗП), а источниками их формирования - нераспределённая прибыль (НП) и долгосрочные кредиты и займы (КД).

Визуально влияние динамики активов на валюту баланса представлено на рисунке 12.7.

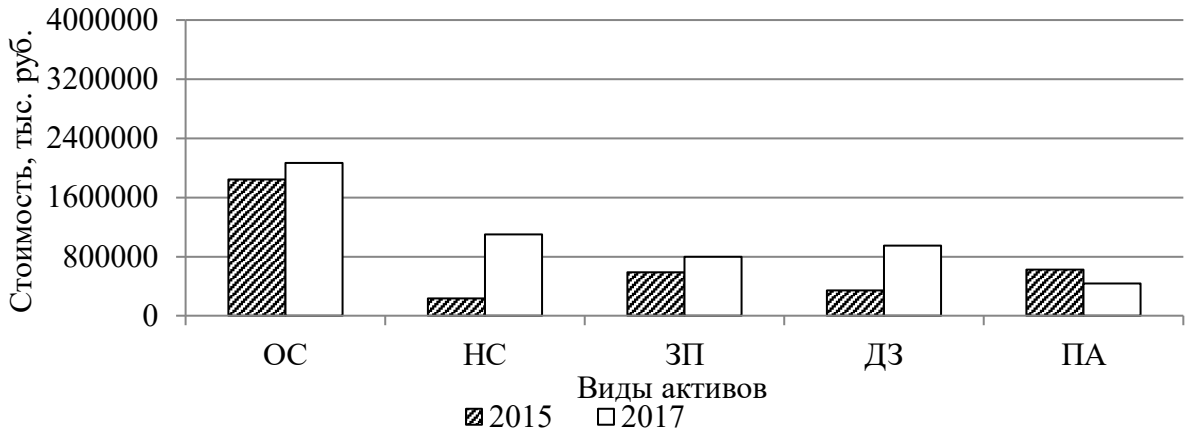

Рисунок 12.7. Сравнительная оценка изменения основных статей актива баланса в ОАО «Орион»

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

По рисунку 12.7 можно сделать вывод, что основной рост имущества произошел за счет увеличения стоимости незавершенного производства и размера дебиторской задолженности.

На рисунке 12.8 представлена визуализация динамики пассивов на валюту баланса. Масштабность рисунков 12.7 и 12.8 одинаковая, что позволяет сделать вывод о том, что собственной прибыли ОАО «Орион» достаточно для финансирования основных видов активов. Основной причиной роста источников организации является увеличение нераспределенной прибыли.

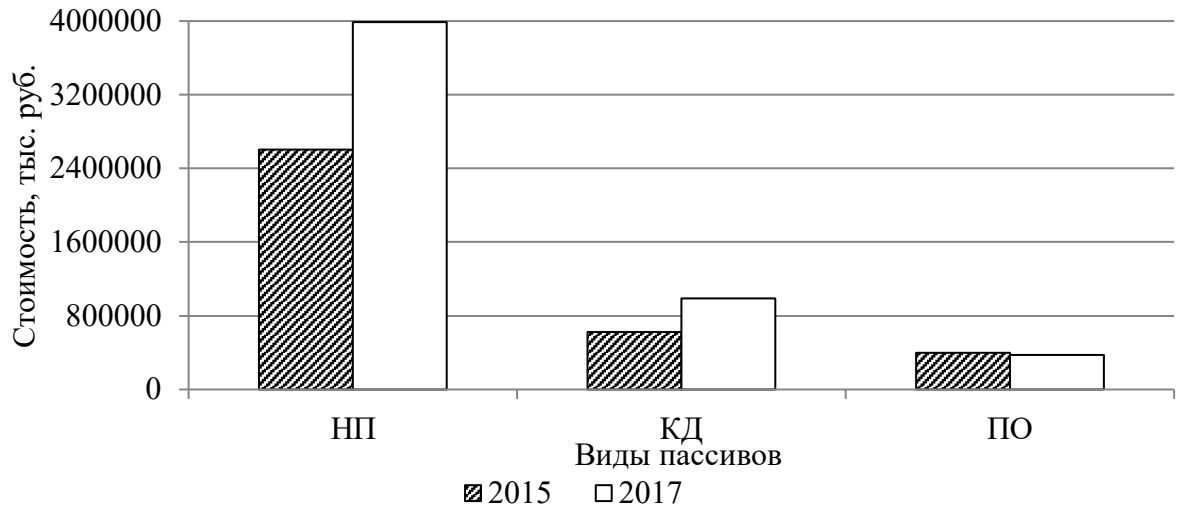

Рисунок 12.8. Сравнительная оценка изменения основных статей пассива баланса в ОАО «Орион» дополнительные условные обозначения: ПО – прочие обязательства

Для экспресс-оценки изменения основных статей бухгалтерского баланса воспользуемся цепными индексами (таблица 12.3).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 12.3

Экспресс-оценка качества баланса ОАО «Орион»

Показатели, %	Критерии	Годы		
		2015	2016	2017
Цепной темп роста валюты баланса (ТРВ)	ТРВ>100%	X	122,1	120,8
Цепные темпы роста активов				
Темп роста оборотных активов (ТОА)	ТОА>ТВА	X	132,6	106,0
Темп роста внеоборотных активов (ТВА)		X	114,3	133,6
Цепные темпы роста капитала				
Темп роста собственного капитала (ТСК)	ТСК>ТЗК	X	123,9	119,9
Темп роста заёмного капитала (ТЗК)		X	116,1	124,4
Цепные темп роста задолженности				
Темп роста дебиторской задолженности (ТДЗ)	ТДЗ=ТКЗ	X	145,3	190,3
Темп роста кредиторской задолженности (ТКЗ)		X	106,3	85,4
Обеспеченность собственными оборотными средствами				
Доля собственных оборотных средств в оборотных активах	≥ 10%	48,2	54,7	46,8

В теории оценки финансового состояния сформулировано несколько признаков «хорошего» баланса организации:

1) валюта в конце отчётного периода должна увеличиваться по сравнению с началом периода (выполняется);

2) темпы прироста оборотных активов должны быть выше, чем темпы прироста внеоборотных активов (в 2017 г. не выполняется);

3) собственный капитал должен превышать заёмный и темпы его роста должны быть выше, чем темпы прироста заёмного капитала (в 2017 г. не выполняется);

4) темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности должны быть примерно одинаковыми (не выполняется);

5) доля собственных средств в оборотных активах должна быть более 10% (выполняется);

6) в балансе должна отсутствовать статья «непокрытый убыток» (выполняется).

Таким образом, баланс ОАО «Орион» по предварительной оценке можно назвать удовлетворительным.

Оценивая полученные на данном этапе результаты, следует отметить, что организация динамично развивается, сохраняет стабильное соотношение доходов и расходов, а в составе имущества и источников отмечается такая негативная тенденция, как рост дебиторской задолженности.

В завершении раздела рассмотрим сложившуюся в среднем за 2015-2017 гг. структуру имущества (рисунок 12.9) и источников (рисунок 12.10).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

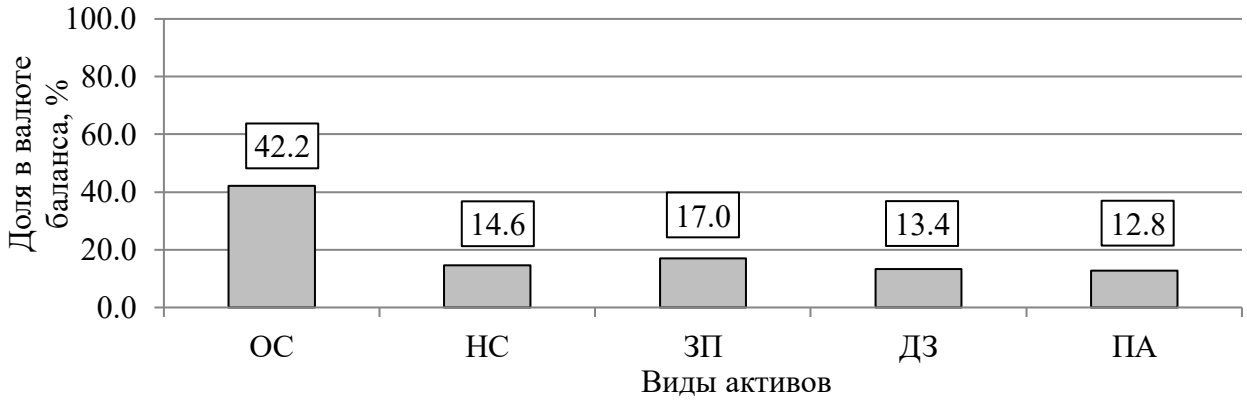

Рисунок 12.9. Структура имущества ОАО «Орион» в среднем за 2015-2017 гг.

По составу имущества организацию можно образно охарактеризовать как «мельницу»: большое седло (основные средства и незавершенное строительство) и сравнительно небольшие колёса (запасы, дебиторская задолженность). Политику финансирования можно назвать консервативной с тенденцией в сторону собственных источников.

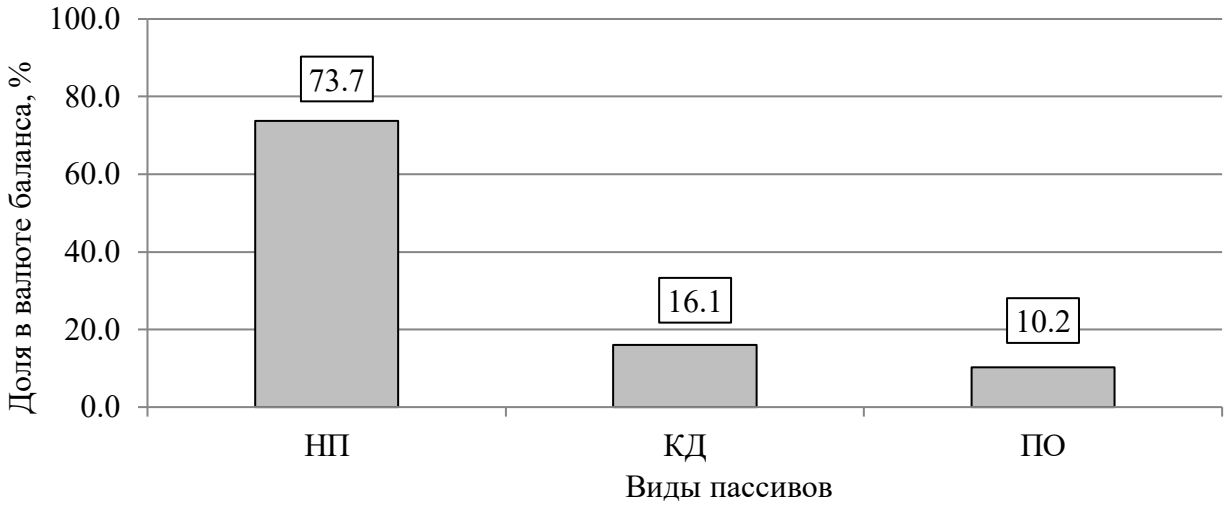

Рисунок 12.9. Структура источников ОАО «Орион» в среднем за 2015-2017 гг.

Одним из условий устойчивого финансового состояния является достаточная величина собственного капитала. Для предварительной оценки степени финансовой автономии рассмотрим динамику соотношения стоимости бизнеса и величины собственного капитала (рисунок 12.10).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

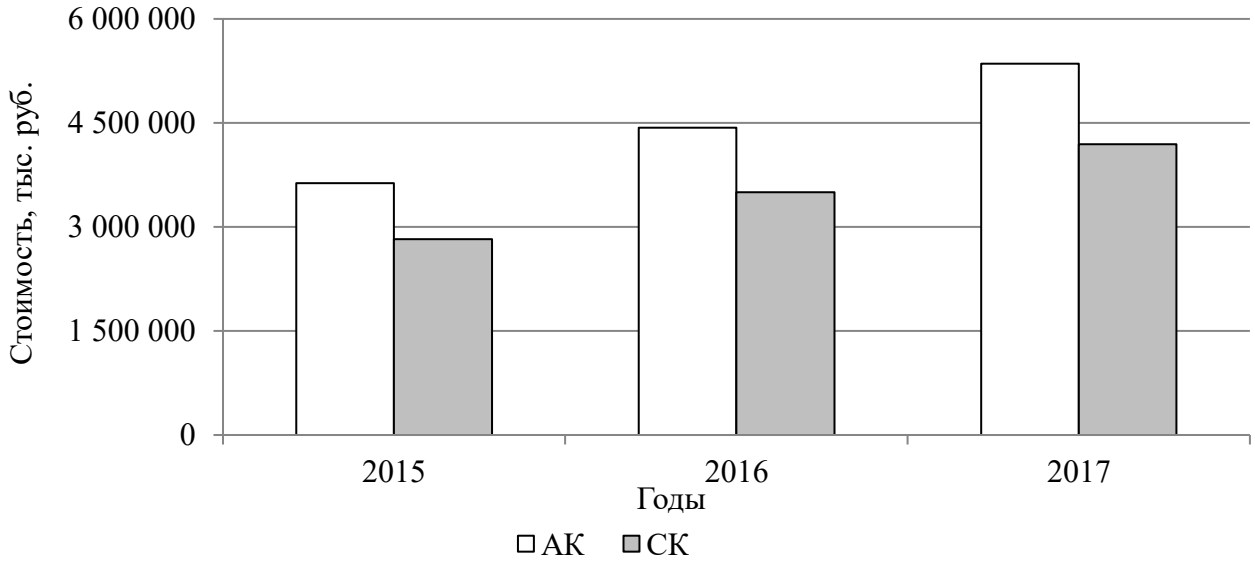

Рисунок 12.10. Динамика стоимости активов (АК) и собственного капитала (СК) в ОАО «Орион»

По рисунку 12.10 видно, что собственный капитал является основным источником финансирования бизнеса ОАО «Орион», причем в динамике соотношение устойчиво сохраняется.

Также важно оценивать динамику изменений переменной и постоянной частей активов бизнеса (рисунок 12.11).

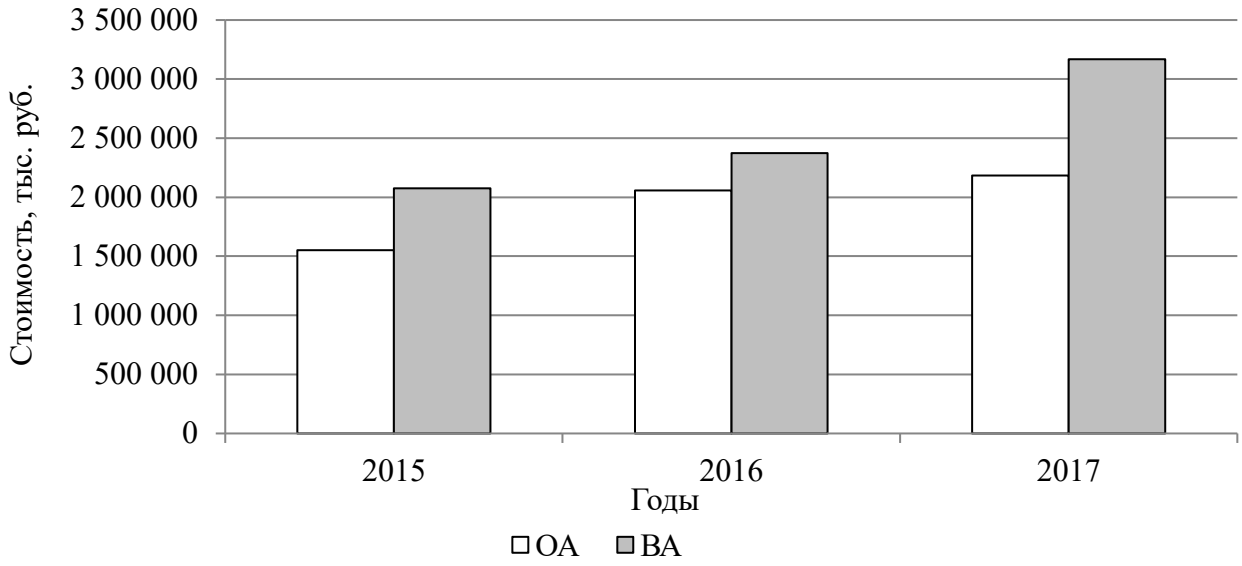

Рисунок 12.11. Динамика стоимости оборотных активов (ОА) и внеоборотных активов (ВА) в ОАО «Орион»

По рисунку 12.11 прослеживается тенденция увеличения постоянной части активов. Это связано с расширением объема капитального строительства в 2017 г., и, соответственно, ростом затрат на

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

строительство объектов основных средств. Используя образную модель организации, можно отметить, что у «мельницы» увеличивается «фундамент».

Важнейшим вопросом финансового менеджмента является выбор политики финансирования бизнеса с точки зрения соотношения собственного и заемного капитала. Поэтому при оценке имущественного положения следует наглядно рассмотреть соотношение данных параметров и его динамику (рисунок 12.12).

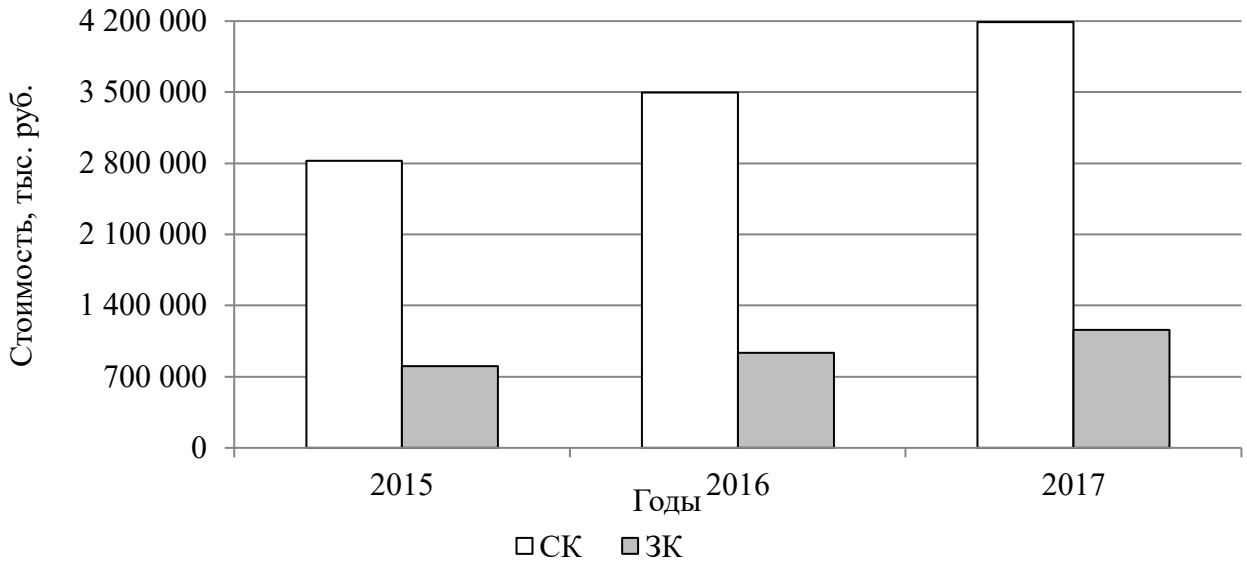

Рисунок 12.12. Динамика стоимости собственного капитала (СК) и заемного капитала (ЗК) в ОАО «Орион»

По данным рисунка 12.12 следует отметить, что, несмотря на существенное расширение масштабов бизнеса, организация придерживается консервативной политики финансирования активов.

При оценке имущественного положения также необходимо рассматривать соотношение и динамику изменения дебиторской и кредиторской задолженности, поскольку основной причиной разбалансированности денежных потоков предприятия является несоответствие объёмов дебиторской и кредиторской задолженности, а также просроченных их видов.

Дебиторская и кредиторская задолженность – неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных расчётов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени платежа с моментом перехода прав собственности на товар, между предъявлением платёжных документов к оплате и временем их фактической оплаты.

Большое влияние на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности. Её общая сумма по операциям, связанным с реализацией продукции, товаров и услуг, зависит от двух основных факторов: объёма продаж в кредит, т.е. без предварительной или немедленной оплаты, и средней продолжительности времени между отпуском (отгрузкой) и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

предъявлением документов для оплаты. Величина этого времени определяется кредитной и учётной политикой предприятия.

Риск дебиторской задолженности включает в себя потенциальную возможность её значительного увеличения, роста безнадёжных долгов и общего времени погашения долговых обязательств. О возможности усиления степени такого риска свидетельствует значительный рост товаров в кредит, удлинение сроков этого кредита, увеличение числа организаций – банкротов среди покупателей, общее ухудшение экономической ситуации в стране и мире.

Привлечение заёмных средств в оборот предприятия – явление нормальное. Это содействует временному улучшению финансового состояния при условии, что заёмные средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются. В противном случае может возникнуть просроченная кредиторская задолженность, что в конечном итоге приводит к выплате штрафов и ухудшению финансового положения.

При оценке финансового состояния предприятия необходимо проводить сравнение дебиторской и кредиторской задолженности. Если сумма дебиторской задолженности превышает величину кредиторской, то это свидетельствует об иммобилизации собственного капитала в дебиторскую задолженность. В противном случае возникает разбалансированность потоков денежных средств, связанная с различием в сроках погашения кредиторской и дебиторской задолженности.

Поэтому важной задачей финансового менеджмента является эффективное управление дебиторской задолженностью, направленное на оптимизацию общего её размера и обеспечение своевременной инкассации долга.

Наибольший объём дебиторской задолженности предприятий приходится на задолженность покупателей за отгруженную продукцию. Поэтому управление дебиторской задолженностью на предприятии связано, в первую очередь, с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности покупателей по расчётам за реализованную продукцию. В целях эффективного управления этой дебиторской задолженностью на предприятиях должна разрабатываться и осуществляться особая финансовая политика управления дебиторской задолженностью (или его кредитная политика по отношению к покупателям продукции).

Кредиторская задолженность характеризует наиболее краткосрочный вид используемых предприятием заёмных средств, формируемых за счёт внутренних источников. Начисление средств по различным видам этих счетов производятся предприятием ежемесячно, а погашение обязательств по этой внутренней задолженности – в определённые сроки в диапазоне одного месяца. Так как с момента начисления средства, входящие в состав кредиторской задолженности, уже не являются собственностью предприятия, а лишь используются им до наступления срока погашения обязательств, по своему экономическому содержанию они являются разновидностью заёмного капитала.

Управление кредиторской задолженностью носит дифференцированный характер, определяемый её видами. Основными видами кредиторской задолженности, выступающими объектами управления на предприятии, являются: задолженность перед поставщиками и подрядчиками; по налогам в бюджеты

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

разных уровней; по отчислениям во внебюджетные фонды (пенсионный фонд, социального страхования, медицинского страхования); задолженность по оплате труда; по взносам на страхование имущества предприятия; по взносам на личное страхование персонала; по расчётам с дочерними предприятиями; прочие виды начислений в составе внутренней кредиторской задолженности предприятия.

Основной целью управления кредиторской задолженностью предприятия является обеспечение своевременного начисления и выплаты средств, входящих в её состав.

На первый взгляд, обеспечение своевременности выплат начисленных средств противоречит финансовым интересам предприятия, однако с позиций стратегического развития это приносит предприятию больше экономических преимуществ, чем сознательная задержка платежей.

Информация об изменениях дебиторской и кредиторской задолженности в ОАО «Орион» представлена на рисунке 12.13.

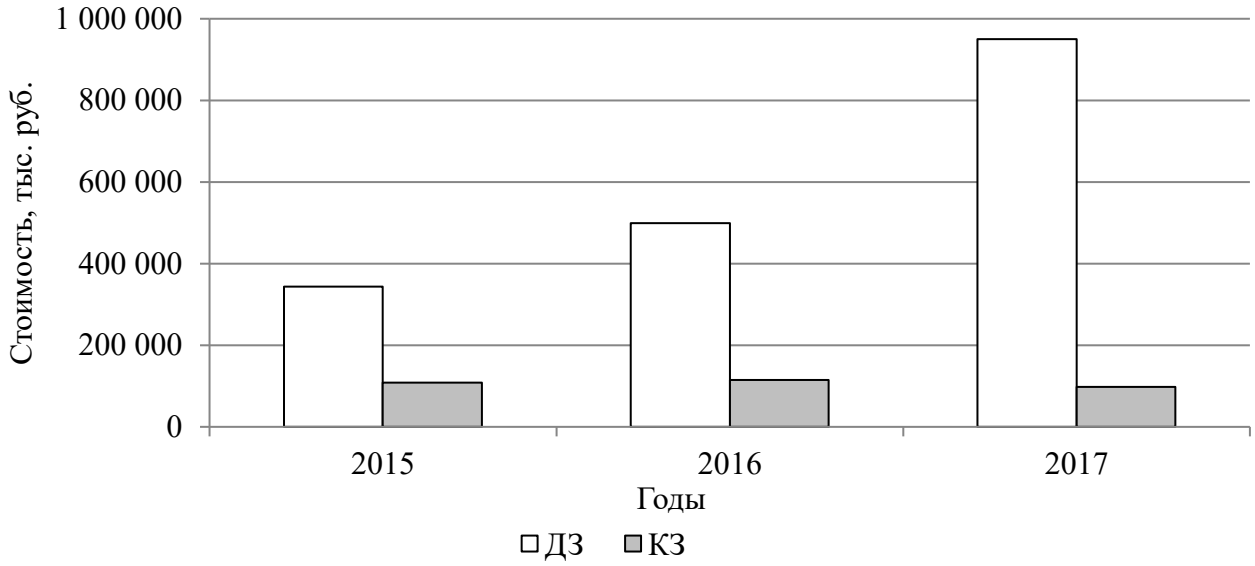

Рисунок 12.13. Динамика размеров дебиторской (ДЗ) и кредиторской (КЗ) задолженности в ОАО «Орион»

Самым негативным моментом в имущественном положении ОАО «Орион» является существенный рост дебиторской задолженности, причём размер дебиторской задолженности по абсолютной величине почти в 10 раз превышает размер кредиторской задолженности (рисунок 12.13). Особенно резкий рост дебиторской задолженности происходит в 2017 г.

12.3. Оценка финансовой устойчивости предприятия

Важнейшей характеристикой финансового состояния организации является финансовая устойчивость. Это наиболее концентрированный показатель, отражающий степень безопасности вложения средств в эту организацию, ее способность выполнять свои основные функции в условиях

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

меняющейся рыночной среды. Финансовая устойчивость является внутренней стороной финансового состояния предприятия.

Финансовая устойчивость – итоговый показатель, характеризующий финансовое состояние организации в целом, обладающий признаками комплексности и системности, т.е. включающий в себя финансовые, экономические, организационные аспекты деятельности.

Вопросу исследования финансовой устойчивости организации уделяется достаточно много внимания в работах экономистов и финансистов. Заслуживает внимания подход Г.В. Савицкой к оценке финансовой устойчивости субъекта хозяйствования, сущность которого заключается в изучении равновесия между статьями актива и пассива баланса, также акцентируется внимание на анализе влияния факторов на изменение наличия собственного оборотного капитала. Подробную характеристику изменения объемов собственного капитала за счет результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия предлагается проводить при помощи коэффициента устойчивости экономического роста.

Свой подход к определению финансовой устойчивости на основе оценки рыночной устойчивости (удовлетворительности структуры баланса) строит А.Д. Шеремет. Финансовые коэффициенты рыночной устойчивости во многом базируются на показателях рентабельности организации, эффективности управления, деловой активности, относительных показателях устойчивости финансового состояния организации.

Методику определения типа финансовой устойчивости организации на основе определения излишка (недостатка) собственного оборотного капитала приводят Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко и С.Э. Маркарьян. В этой методике определение степени независимости заключается в расчете финансовых коэффициентов, в сравнении их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за несколько лет.

Среди работ, в которых поднимается рассматриваемый вопрос, целесообразно выделить теоретико-методологические исследования финансовой устойчивости организации, базирующиеся на расчете абсолютных и относительных коэффициентов, но без учета влияния отдельных факторов на изменение стабильности финансового положения субъекта.

Также заслуживает внимания подход Бекреневой В.А., согласно которому финансовая устойчивость характеризуется структурой активов и капитала, при которой за счет собственных и приравненных к ним средств финансируются наименее ликвидные активы, необходимые для продолжения хозяйственной деятельности, при этом остальных активов должно быть достаточно для покрытия краткосрочных обязательств в соответствии со сроками, предусмотренными договорными обязательствами и законодательством.

В данном определении учтена взаимосвязь финансовой устойчивости и платежеспособности. Вместе с тем понятие финансовой устойчивости отражает состояние организации в долгосрочной перспективе, а платежеспособность отражает способность организации отвечать по всем своим обязательствам в данный момент времени и исключительно за счет имущества в денежной форме. Так как расчет по долговым обязательствам должен происходить только в денежной форме, и расчеты по ним

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

нельзя отсрочить без отрицательных последствий, поэтому от наличия денежных средств зависит степень платежеспособности. Следовательно, наличие имущества в денежной форме, достаточного для расчета по долговым обязательствам, является условием финансовой устойчивости.

Оценка финансовой устойчивости предприятия основывается на расчете абсолютных и относительных показателей и определении, насколько реальные значения соответствуют нормативам. Получить более глубокую оценку финансовой устойчивости организации позволяет анализ относительных показателей финансовой устойчивости.

На основе обобщения литературных источников мы предлагаем использовать следующую трактовку финансовой устойчивости: финансовая устойчивость - такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Платежеспособность и финансовая устойчивость выступают как необходимые и обязательные условия надежности организации (рисунок 12.12, 12.14).

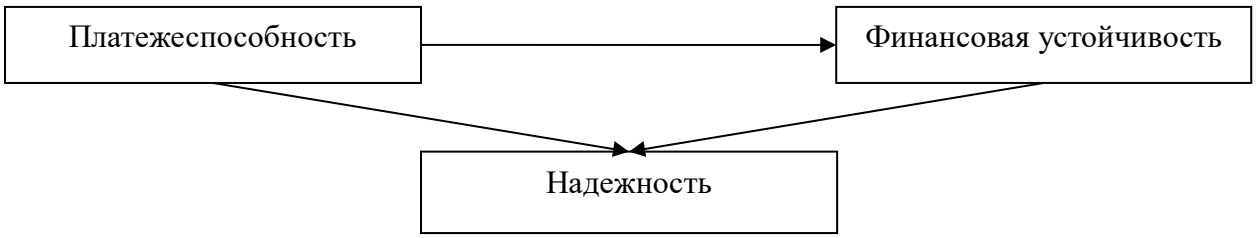

Рисунок 12.14. Условия соблюдения надежности организации

Таким образом, платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими блоками оценки финансового состояния организации, определяющими ее надежность, и объектами пристального внимания финансового менеджмента.

Оценка финансовой устойчивости на определенную дату позволяет установить, насколько рационально предприятие управляет собственными и заемными средствами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние источников собственных и заемных средств отвечало стратегическим целям развития предприятия, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к его неплатежеспособности, то есть отсутствию денежных средств, необходимых для расчетов с внешними и внутренними партнерами, а также с государством. В то же время наличие значительных остатков свободных денежных средств усложняет деятельность предприятия за счет их иммобилизации в излишне материально-производственные запасы и затраты.

Для оценки финансовой устойчивости используется две методики:

1) методика оценки финансовой устойчивости на основе абсолютных показателей;

2) методика оценки финансовой устойчивости на основе относительных показателей (коэффициентов).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Рассмотрим подробно данные методики на примере предприятия ОАО «Орион».

В методике оценки финансовой устойчивости на основе абсолютных показателей основным параметром являются запасы. С позиции руководства предприятия финансовая устойчивость предполагает оценку достаточности источников финансирования для формирования запасов. Данная методика важна именно с точки зрения управления производством, поскольку в ее основе заложена обеспеченность организации запасами. Руководитель предприятия практически каждый день решает проблемы поиска финансовых ресурсов для покупки сырья и материалов, запасных частей, оплаты коммунальных услуг и т.п. Рассмотренная методика позволяет оценивать такую обеспеченность запасов источниками финансирования и прогнозировать ее на будущие периоды.

Оценка финансовой устойчивости на основе абсолютных показателей проводится в следующей последовательности:

1) по бухгалтерскому балансу рассчитываются четыре абсолютных показателя запасов (один показатель) и источников их финансирования (три показателя);

2) величина запасов последовательно сопоставляется с разными источниками финансирования, и определяются три абсолютных показателя финансовой устойчивости;

3) формируется трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации;

4) проводится идентификация типа финансовой устойчивости.

Все источники формирования запасов в данной методике делятся на три вида:

1) Собственный оборотный капитал (СОК);

2) Собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов (функционирующий капитал) (ФК);

3) Общие источники формирования запасов (ОИФ).

В связи с этим на первом этапе рассчитываются следующие показатели:

1) Общая величина запасов и затрат (ЗЗ) = Запасы (с. 1210) + налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (с. 1220);

2) СОК = Капитал и резервы (с. 1300) – Внеоборотные активы (с.1100);

3) ФК = Капитал и резервы (с. 1300) – Внеоборотные активы (с. 1100) + Долгосрочные обязательства (с. 1400) или ФК = СОК + Долгосрочные обязательства (с. 1400);

4) ОИФ = Капитал и резервы (с. 1300) – Внеоборотные активы (с. 1100) + Долгосрочные обязательства (с. 1400) – Краткосрочные кредиты и займы (с. 1510) или ФК = ФК + Краткосрочные кредиты и займы (с. 1510).

Таким образом, видно, что в данной методике источники формирования запасов последовательно возрастают, т.е. при выполнении практических расчетов должно соблюдаться условие ОИФ ≥ ФК ≥ СОК. Результаты выполнения первого этапа методики представлены в таблице 12.4.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 12.4

Абсолютные показатели запасов и источников их формирования в ОАО «Орион»

№ п/п	Показатель	Код статьи баланса, методика расчета	Годы			Отклонения	
			2015	2016	2017	абсолют-ное, +/-	темп роста, %
Исходные данные (источник – бухгалтерский баланс)							
1	Запасы	с. 1210	584724	899584	795009	210285	136,0
2	НДС	с. 1220	6195	6839	4918	-1277	79,4
3	Капитал и резервы	с. 1300	2823722	3497527	4191957	1368235	148,5
4	Внеоборотные активы	с. 1100	2 075 589	2 371 914	3 169 371	1093782	152,7
5	Долгосрочные обязательства	с. 1400	661519	583435	1019818	358299	154,2
6	Краткосрочные кредиты и займы	с. 1510	4919	200285	8656	3737	176,0
Расчетные данные							
7	ЗЗ	п.1 + п.2	590919	906423	799927	209008	135,4
8	СОК	п.3 - п.4	748 133	1 125 613	1 022 586	274453	136,7
9	ФК	п.8 + п.5	1 409 652	1 709 048	2 042 404	632752	144,9
10	ОИФ	п.9 + п.6	1 414 571	1 909 333	2 051 060	636489	145,0

На втором этапе показатель запасов (п.7) последовательно сравнивается с показателями источников их формирования (п.8,9,10). Для этого из величины разных источников вычитается величина запасов. Положительная разница при этом называется излишком (профицитом), а отрицательная – недостатком (дефицитом) источников формирования запасов:

1) Излишек (недостаток) собственного оборотного капитала (Фсок) = СОК – ЗЗ;

2) Излишек (недостаток) функционирующего капитала (Ффк) = ФК – ЗЗ;

3) Излишек (недостаток) общих источников формирования запасов (Фоиф) = ОИФ – ЗЗ.

Расчеты представим в таблице 5.

Таблица 12.5

Абсолютные показатели финансовой устойчивости в ОАО «Орион»

(рассчитывается по данным таблицы 12.4)

№ п/п	Показатель	Код статьи баланса, методика расчета	Годы			Отклонения	
			2015	2016	2017	абсолют-ное, +/-	темп роста, %
1	Ф сок	п.8 - п.7	157 214	219 190	222 659	65445	141,6
2	Ф фк	п.9 - п.7	818 733	802 625	1 242 477	423744	151,8
3	Ф оиф	п.10 - п.7	823 652	1 002 910	1 251 133	427481	151,9

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

На основании полученных результатов строится трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации, который имеет вид Фх = {А; В; С}. В данном показателе по каждой позиции (А, В, С) символами «1» или «0» обозначается обеспеченность запасов различными источниками их финансирования (таблица 5). Так, если Ф сок ≥ 0 (профицит или соответствие стоимости запасов источнику их формирования), то по позиции А проставляется символ «1». Если Ф сок ≤ 0 (дефицит источника), то по позиции А проставляется символ «0». Аналогичные действия проводятся по двум оставшимся позициям:

- если Ф фк ≥ 0 (профицит или соответствие стоимости запасов источнику их формирования), то по позиции В проставляется символ «1». Если Ф фк ≤ 0 (дефицит источника), то по позиции В проставляется символ «0»;

- если Ф оиф ≥ 0 (профицит или соответствие стоимости запасов источнику их формирования), то по позиции С проставляется символ «1». Если Ф оиф ≤ 0 (дефицит источника), то по позиции С проставляется символ «0».

На основании трехкомпонентного показателя финансовой устойчивости делается вывод о типе финансовой устойчивости предприятия (таблица 12.6).

Таблица 12.6

Тип финансовой устойчивости

Показатель	Тип финансовой устойчивости			
	Абсолютная	Нормальная	Неустойчивое	Кризисное
Ф сок	1	0	0	0
Ф фк	1	1	0	0
Ф оиф	1	1	1	0

Таким образом, возможны следующие ситуации:

Фх = {1;1;1} – абсолютная финансовая устойчивость, т.е. все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами. Это означает, что организация совершенно не зависит от кредиторов. На практике такая ситуация встречается крайне редко. Её также нельзя рассматривать как идеальную, так как она может означать неумение, нежелание или отсутствие возможности у менеджмента использовать внешние источники средств для основной деятельности;

Фх = {0;1;1} – нормальная финансовая устойчивость, организация для покрытия запасов и затрат успешно использует различные источники средств, как собственные, так и заёмные. Такое соотношение гарантирует платёжеспособность организации;

Фх = {0;0;1} – неустойчивое финансовое состояние, организация для покрытия запасов вынуждена привлекать свободные средства, такие как задолженность персоналу по оплате труда, бюджету по налогам, органам социального страхования, что не является нормальным;

Фх = {0;0;0} – кризисное финансовое состояние (на грани банкротства). Предприятие полностью зависит от заёмных источников финансирования. Собственного капитала, краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности не хватает для покрытия материальных оборотных средств.

Трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости и тип финансовой устойчивости ОАО

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

«Орион» определены в таблице 12.7.

По результатам оценки финансовой устойчивости на основе абсолютных показателей можно сделать вывод о том, что рассматриваемая организация ОАО «Орион» имеет абсолютную финансовую устойчивость на протяжении всего рассматриваемого периода, причем в динамике ситуация улучшается, поскольку увеличивается профицит всех источников формирования запасов.

Данная методика важна именно с точки зрения управления производством, поскольку в ее основе заложена обеспеченность организации запасами. Руководитель предприятия практически каждый день решает проблемы поиска финансовых ресурсов для покупки сырья и материалов, запасных частей, оплаты коммунальных услуг и т.п. Рассмотренная методика позволяет оценивать такую обеспеченность запасов источниками финансирования и прогнозировать ее на будущие периоды.

Таблица 12.7

Трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости и идентификация типа финансовой ситуации в ОАО «Орион»

Показатель	Годы		
	2015	2016	2017
Трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости (Фх)	{1;1;1}	{1;1;1}	{1;1;1}
Тип финансовой ситуации	абсолютная финансовая устойчивость	абсолютная финансовая устойчивость	абсолютная финансовая устойчивость

Для более детальной оценки финансовой устойчивости используется ряд финансовых коэффициентов (структуры и координации), рассчитываемых по данным бухгалтерского баланса. Перечень и методика расчета коэффициентов финансовой устойчивости представлена в таблице 12.8.

Таблица 12.8

Методика расчета коэффициентов финансовой устойчивости

№ п/п	Наименование коэффициента	Условное обозначение	Методика расчета (по бухгалтерскому балансу)	
			числитель	знаменатель
A	B	C	D	E
1	Коэффициент автономии (финансовой независимости; концентрации собственного капитала)	К авт	Капитал и резервы (с. 1300)	Валюта баланса (с. 1700)
2	Коэффициент финансовой зависимости (концентрации заемного капитала)	К фзв	Долгосрочные обязательства (с. 1400) + Краткосрочные обязательства (с. 1500)	Валюта баланса (с. 1700)
3	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	К осс	Капитал и резервы (с. 1300) – Внеоборотные активы (с. 1100)	Оборотные активы (с. 1200)
4	Коэффициент финансовой устойчивости	К фус	Капитал и резервы (с. 1300) + Долгосрочные	Валюта баланса (с. 1700)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№ п/п	Наименование коэффициента	Условное обозна-чение	Методика расчета (по бухгалтерскому балансу)	
			числитель	знаменатель
			обязательства (с. 1400)	
5	Коэффициент текущей задолженности	К тзд	Краткосрочные обязательства (с. 1500)	Валюта баланса (с. 1700)
6	Коэффициент маневренности собственного капитала (коэффициент мобильности собственного капитала)	К ман	Капитал и резервы (с. 1300) – Внеоборотные активы (с. 1100)	Капитал и резервы (с. 1300)
7	Коэффициент финансового риска (коэффициент финансового левериджа; плечо финансового рычага)	К фрс	Долгосрочные обязательства (с. 1400) + Краткосрочные обязательства (с. 1500)	Капитал и резервы (с. 1300)
8	Коэффициент финансирования (коэффициент покрытия)	К фин	Капитал и резервы (с. 1300)	Долгосрочные обязательства (с. 1400) + Краткосрочные обязательства (с. 1500)
9	Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	К сдк	Дебиторская задолженность (с. 1230)	Кредиторская задолженность (с. 1520)
10	Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств	К обз	Капитал и резервы (с. 1300) – Внеоборотные активы (с. 1100)	Запасы (с. 1210) + налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (с. 1220)

Как уже отмечалось выше, в теории оценки финансового состояния для каждого коэффициента финансового состояния установлен норматив, служащий своего рода сигналом идеальной структуры бухгалтерского баланса предприятия. Нормативы и экономический смысл коэффициентов финансовой устойчивости представлены в таблице 12.9.

Таблица 12.9

Нормативы и экономический смысл коэффициентов финансовой устойчивости

№ п/п	Условное обозначение коэффициента	Норматив	Экономический смысл коэффициента, тип
A	B	C	D
1	К авт	≥ 0,5	Показывает, какая часть бизнеса финансируется за счет собственных источников. Взаимопротивоположен по отношению к К фзв. Коэффициент структуры.
2	К фзв	≤ 0,5	Показывает, какая часть бизнеса финансируется за счет заемных источников. Взаимопротивоположен по отношению к К авт. Коэффициент структуры.
3	К осс	≥ 0,1	Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников. Коэффициент координации.
4	К фус	≥ 0,6	Показывает, какая часть бизнеса финансируется за счет устойчивых пассивов (собственных и долгосрочных заемных источников). Взаимопротивоположен по отношению к К тзд. Коэффициент структуры.
5	К тзд	≤ 0,4	Показывает, какая часть бизнеса финансируется за счет краткосрочных заемных источников. Взаимопротивоположен по отношению к К фус. Коэффициент структуры.
6	К ман	≥ 0,1	Показывает, какая часть собственного капитала находится в мобильной форме: направлена на финансирование оборотных активов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№ п/п	Условное обозначение коэффициента	Норматив	Экономический смысл коэффициента, тип
			Коэффициент координации.
7	К фрс	≤ 1,0	Показывает, сколько заемных средств организации привлекла на каждый рубль собственных средств. Взаимообратен по отношению к К фин. Коэффициент координации.
8	К фин	≥ 1,0	Показывает, сколько собственных средств приходится на каждый рубль заемных источников. Взаимообратен по отношению к К фрс. Коэффициент координации.
9	К сдк	= 1,0	Показывает, какая часть кредиторской задолженности может быть погашена за счет возврата дебиторской задолженности. Коэффициент координации.
10	К обз	≥ 0,5	Показывает, какая часть запасов формируется за счет собственного оборотного капитала. Коэффициент координации.

Для детального рассмотрения процесса расчета коэффициентов финансовой устойчивости составим вспомогательную таблицу, в которой отразим исходные данные и сгруппируем некоторые статьи бухгалтерского баланса (таблица 12.10).

Таблица 12.10

Исходные данные для расчета коэффициентов финансовой устойчивости

№ п/п	Показатель	Номер строки баланса, формула расчета	Годы		
			2015	2016	2017
Исходные данные (по бухгалтерскому балансу)					
1	Внеоборотные активы	с. 1100	2 075 589	2 371 914	3 169 371
2	Запасы	с. 1210	584724	899584	795009
3	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	с. 1220	6195	6839	4918
4	Дебиторская задолженность	с. 1230	343444	499113	949802
5	Оборотные активы	с. 1200	1551944	2058580	2182950
6	Капитал и резервы	с. 1300	2823722	3497527	4191957
7	Долгосрочные обязательства	с. 1400	661519	583435	1019818
8	Кредиторская задолженность	с. 1520	108220	115077	98226
9	Краткосрочные обязательства	с. 1500	142292	349532	140546
10	Валюта баланса	с. 1700	3627533	4430494	5352321
Расчетные данные					
11	Заемный капитал	п. 7 + п. 9	803811	932967	1160364
12	Собственный оборотный капитал	п. 6 - п. 1	748 133	1 125 613	1 022 586
13	Устойчивые пассивы	п. 6 + п. 7	3485241	4080962	5211775
14	Запасы и затраты	п. 2 + п. 3	590919	906423	799927

Значения коэффициентов финансовой устойчивости представлены в таблице 12.11.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 12.11

Коэффициенты финансовой устойчивости в ОАО «Орион»

Показатели	Норматив	Годы			Отклонение, п.п.	Оценка уровня и тенденции изменения
		2015	2016	2017		
А	В	1	2	3	4	5
К авт	≥ 0,5	0,778	0,789	0,783	0,5	+
К фзв	≤ 0,5	0,222	0,211	0,217	-0,5	+
К осс	≥ 0,1	0,482	0,547	0,468	-1,4	+
К фус	≥ 0,6	0,961	0,921	0,974	1,3	+
К тзд	≤ 0,4	0,039	0,079	0,026	-1,3	+
К ман	≥ 0,1	0,265	0,322	0,244	-2,1	+
К фрс	≤ 1,0	0,285	0,267	0,277	-0,8	+
К фин	≥ 1,0	3,513	3,749	3,613	10,0	+
К сдк	= 1,0	3,174	4,337	9,670	в 3,0 раза	-
К обз	≥ 0,5	1,266	1,242	1,278	1,2	+

Как показывают данные таблицы 12.11, в ОАО «Орион» основные коэффициенты значительно превышают нормативные значения. В динамике коэффициенты стабильны, что свидетельствует о высокой степени финансовой устойчивости. Негативным моментом является рост разбалансированности между дебиторской и кредиторской задолженностью. Этот рост связан с резким увеличением дебиторской задолженности и может объясняться действием внешних, не зависящих от предприятия факторов, например, неплатежеспособностью дебиторов.

Таким образом, в качестве показателей финансовой устойчивости могут быть использованы коэффициенты, характеризующие структуру актива и пассива баланса, а также соотношения между отдельными статьями актива и пассива. В целом данные показатели дают возможность измерить, достаточно ли устойчиво предприятие в финансовом отношении.

12.4. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия

В общем виде ликвидность – величина обратная сроку превращения каких-либо ценностей в денежные средства. Т.е, чем больше срок превращения активов в деньги, тем меньше ликвидность. Ликвидность – это индивидуальная способность каждого актива превращаться в деньги по истечении определенного времени.

Понятие «ликвидность» имеет широкую сферу приложения. Во-первых, выделяют понятия ликвидности объекта и ликвидности субъекта.

Ликвидность объекта – степень индивидуальной способности объекта к обмену на

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

соответствующую величину денежной стоимости.

Ликвидность субъекта – степень способности экономического субъекта выполнять свои денежные обязательства без нарушения сроков и наступления.

Во-вторых, при оценке финансового состояния выделяют несколько уровней ликвидности. Когда объектом оценки выступает производственной предприятие, то нужно рассматривать следующие уровни ликвидности:

- ликвидность актива – способность актива трансформироваться в денежные средства в ходе предусмотренного производственно-технологического процесса;

- ликвидность баланса – степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств;

- ликвидность предприятия – способность хозяйствующего субъекта выполнять платежные обязательства точно по договоренности и в срок при условии беспрепятственного осуществления производственного процесса.

Ликвидность называют внешней стороной финансового состояния предприятия. Конкретным проявлением ликвидности является платежеспособность предприятия.

Под платежеспособностью предприятия подразумевают его способность в срок и в полном объеме удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет. Возможность регулярно и своевременно погашать долговые обязательства определяются в конечном итоге наличием у предприятия денежных средств, что зависит от того, в какой степени партнеры выполняют свои обязательства перед предприятием. Кроме того, при определенном размере источников средств у предприятия тем больше денег, чем меньше других элементов активов. В процессе оборота средств деньги то высвобождаются, то снова направляются как затраты на пополнение внеоборотных и оборотных активов.

По определению Ткачук М.И. и Киреева Е.Ф., «платежеспособность предприятия – возможность погашения своих финансовых обязательств в конкретный период времени, т.е. это реальное состояние финансов предприятия, которое можно определить на конкретную дату или за анализируемый период времени».

Савицкая Г.В. дает следующее определение платежеспособности: «платежеспособность – это возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными ресурсами».

По мнению Шеремета А.Д., «платежеспособность организации является сигнальным показателем, в котором проявляется ее финансовое состояние». Под платежеспособностью он подразумевает «способность организации вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджеты и во внебюджетные фонды».

В.В. Ковалев считает, что «платежеспособность в широком смысле – это способность предприятия без нарушений выполнять график погашения задолженности перед своими кредиторами. В узком смысле

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

это наличие у него денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Под эквивалентами денежных средств понимаются краткосрочные, высоколиквидные вложения, легко обратимые в определенную сумму денег и подвергающиеся незначительному риску изменения ценности, со сроком размещения обычно не более трех месяцев. В международной практике к эквивалентам денежных средств относят также и овердрафтное кредитование.

Такого же мнения придерживается И.Я. Лукасевич, полагающий, что «платежеспособность – это возможность своевременно и в полном объеме выполнить свои внешние (краткосрочные и долгосрочные) обязательства из совокупных активов». По его мнению, «в общем случае предприятие считается платежеспособным, если его активы превышают внешние обязательства». Другими словами, формально предприятие платежеспособно, если оно имеет собственный капитал.

Считать, что платежеспособность является одним из признаков финансовой устойчивости, согласны и другие авторы.

Так, Н.Н. Селезнева и А.Ф. Ионова полагают, что «платежеспособность является внешним признаком финансовой устойчивости организации и обусловлена степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками». При этом они выделяют текущую (способность текущих активов превращаться в денежную наличность) и долгосрочную платежеспособность. В качестве показателя, отражающего долгосрочную платежеспособность, принимается отношение заемного капитала к собственному, или коэффициент финансового рычага.

По мнению М.В. Мельник и Е.Б. Герасимовой, «организация считается платежеспособной, если может в полном объеме и в надлежащие сроки погашать свои краткосрочные обязательства». Поэтому для оценки текущей платежеспособности они рекомендуют рассчитывать финансовые коэффициенты ликвидности.

Необходимо отметить, что наряду с понятием «платежеспособность» в финансовом менеджменте выделяют понятие «кредитоспособность». Понятие платёжеспособности намного шире понятия кредитоспособности.

Кредитоспособность представляет собой оценку банком заёмщика с точки зрения возможности и целесообразности предоставления ему кредита и определяет вероятность своевременного возврата основной суммы долга и выплаты процентов по ним в будущем. Показатели кредитоспособности должны отражать финансово-хозяйственное состояние предприятий с точки зрения эффективности размещения и использования заёмных средств и всех средств вообще, оценить способность и готовность заёмщика совершать платежи и погашать кредиты в заранее определенные сроки.

Согласно М.И. Баканову и А.Д. Шеремету, «кредитоспособность – это такое состояние финансового положения предприятия, которое позволяет получить кредит и своевременно его возвратить».

По мнению Норд К.В., под кредитоспособностью понимается «такое финансовое состояние предприятия-заемщика, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

способности и готовности заемщика возвратить кредит в соответствии с условиями кредитного соглашения».

Сравнительная характеристика категорий платежеспособности и кредитоспособности представлена в таблице 12.12.

Кредитоспособность заемщика характеризуется:

– репутацией заемщика, которая определяется своевременностью расчетов по ранее полученным кредитам,

– качественностью представленных расчетов, ответственностью и компетентностью руководства;

– текущим финансовым состоянием и способностью производить конкурентоспособную продукцию;

– возможностью при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников

.

Таблица 12.12

Различия в понятиях «платежеспособность» и «кредитоспособность»

Параметр	Платёжеспособность	Кредитоспособность
Сущность	Подразумевает способность организации расплачиваться по всем видам обязательств	Подразумевает способность расплатиться лишь по кредитным обязательствам
Временной признак	Возможность удовлетворить требования кредиторов в настоящий момент	Прогноз такой способности на будущее
Источник погашения	Организация погашает свои текущие обязательства (кроме задолженности по кредитам), как правило, за счёт выручки от реализации продукции (работ, услуг)	Возврат кредита может проводиться как из собственных средств заёмщика, так и за счёт средств, поступивших от реализации банком обеспечения, переданного в залог, средств гаранта или поручителя, страховых возмещений и т. д
Критерии оценки	Оценка осуществляется, как правило, на основе показателей ликвидности	Определяется не только тем, насколько ликвидны активы организации, направляемые на погашение обязательств, но и множеством других факторов, не зависящих напрямую от хозяйствующего субъекта (контрагенты, рынки сбыта и др.) и не всегда поддающихся количественному измерению

Кредитоспособность выражается через способность предприятия исполнить полностью и своевременно свои обязательства по кредитному договору, т.е. погасить кредит и уплатить проценты за его пользование. Иными словами, речь идет о таком финансово-хозяйственном состоянии предприятия, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями договора. В данном случае предметом оценки является не только заемщик, а конкретная кредитная сделка.

Таким образом, под платежеспособностью понимают оценку прошлого и текущего финансового состояния, а под кредитоспособностью – оценку выполнения предприятием обязательств по кредитному договору в будущем.

Оценка платежеспособности предприятия осуществляется на основе показателей ликвидности.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Как уже отмечалось выше, в экономической литературе принято различать ликвидность активов, ликвидность баланса и ликвидность предприятия.

Под ликвидностью активов понимается способность активов превращаться в денежные средства. Чем меньше требуется времени для трансформации данного актива в денежную наличность, тем выше его ликвидность. При этом следует различать понятие ликвидности совокупных активов как возможности их быстрой реализации при банкротстве и самоликвидации предприятия, и понятие ликвидности оборотных активов как прохождение соответствующих стадий операционного цикла, прежде чем принять денежную форму. Именно ликвидность оборотных активов обеспечивает текущую платежеспособность.

Ликвидность баланса – это возможность предприятия обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее — это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

Ликвидность предприятия – это более общее понятие, чем ликвидность баланса. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников (реализации активов). Но предприятие может привлечь заемные средства со стороны, если у него имеется соответствующий имидж в деловом мире и достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности.

Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и на перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но при этом иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот.

Также различают понятия ликвидности совокупных активов как возможность их быстрой реализации при банкротстве и самоликвидации предприятия и ликвидности оборотных активов, обеспечивающей текущую его платежеспособность.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывания ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Первая группа (A_1) включает в себя абсолютно ликвидные активы, такие, как денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения.

Вторая группа (A_2) – это быстрореализуемые активы (готовая продукция, товары отгруженные и краткосрочная дебиторская задолженность). Ликвидность данной группы оборотных активов зависит от своевременности отгрузки продукции, оформления банковских документов, скорости платежного документооборота в банках, спроса на продукцию, ее конкурентоспособности, платежеспособности покупателей, форм расчетов и др.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Третья группа ($А_3$) – это медленнореализуемые активы (производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, НДС и др.). Значительно больший срок понадобиться для превращения их в готовую продукцию, а затем в денежную наличность.

Четвертая группа ($А_4$) – это труднореализуемые активы (основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство и просроченную дебиторскую задолженность).

Соответственно, на четыре группы разбиваются и обязательства предприятия. Для этого осуществляется группировка статей пассива баланса по степени срочности их оплаты.

Первая группа ($П_1$) – наиболее срочные обязательства предприятия, которые должны быть погашены в течение месяца (кредиторская задолженность (кредиты банка, сроки возврата которых наступили), просроченные платежи, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы).

Вторая группа ($П_2$) – краткосрочные пассивы предприятия (среднесрочные обязательства со сроком погашения до одного года, краткосрочные кредиты и займы).

Третья группа ($П_3$) – долгосрочные обязательства предприятия (долгосрочные кредиты и займы за минусом ссуд, не погашенных в срок);

Четвертая группа ($П_4$) – устойчивые пассивы предприятия (собственный (акционерный) капитал, находящийся постоянно в распоряжении предприятия, с учетом убытков, доходов будущих периодов, резервов предстоящих расходов и платежей).

Методика группировки активов и пассивов представлена в таблице 13.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства: $А_1 \geq П_1$, $А_2 \geq П_2$, $А_3 \geq П_3$, $А_4 \leq П_4$.

Одновременное соблюдение первых трех правил обязательно влечет за собой достижение и четвертого, так как если совокупность первых трех групп активов больше (или равна) суммы первых трех групп пассивов баланса, то четвертая группа пассивов обязательно перекроет (или будет равна) четвертую группу активов.

Последнее положение имеет глубокий экономический смысл: когда постоянные пассивы перекрывают труднореализуемые активы, соблюдается важное условие платежеспособности — наличие у предприятия собственных оборотных средств, обеспечивающих бесперебойный воспроизводственный процесс; равенство же постоянных пассивов и труднореализуемых активов отражает нижнюю границу платежеспособности за счет собственных средств предприятия.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 12.13

Методика группировки активов по степени ликвидности и пассивов по степени срочности погашения

Активы		Пассивы	
Название группы	Состав	Название группы	Состав
А1- наиболее ликвидные активы	(с.1250+с.1240)	П1 - Наиболее срочные обязательства	с.1520
А2 - быстро реализуемые активы	(с.1230)	П2 - Краткосрочные пассивы	(с.1510+с.1530+ +с.1540+с.1550)
А3 - Медленно реализуемые активы	(с.1210+с.1220+ с.1260)	П3 - Долгосрочные пассивы	(с.1400)
А4 - Труднореализуемые активы	с.1100	П4 - Постоянные пассивы	(с.1300)
Итого активы	(А1+А2+А3+А4)	Итого пассивы	(П1+П2+П3+П4)

Изучение соотношений данных групп активов и пассивов за несколько периодов позволит установить тенденции изменения в структуре баланса и его ликвидности.

Различают текущую и перспективную ликвидность.

Текущая ликвидность (ТЛ) свидетельствует о платежеспособности или неплатежеспособности организации на ближайший момент времени:

$$ТЛ = (А_1 + А_2) > (П_1 + П_2) \quad (12.14).$$

Перспективная ликвидность (ПЛ) — это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей:

$$ПЛ = А_3 > П_3 \quad (12.15).$$

Таким образом, рассматривая показатели ликвидности, следует иметь в виду, что их величина является довольно условной, так как ликвидность активов и срочность обязательств по бухгалтерскому балансу можно определить довольно приблизительно. Так, ликвидность запасов зависит от их качества (оборачиваемости, доли дефицитных, залежалых материалов и готовой продукции). Ликвидность дебиторской задолженности также зависит от скорости ее оборачиваемости, доли просроченных платежей и нереальных для взыскания. Поэтому радикальное повышение точности оценки ликвидности достигается в ходе внутреннего анализа на основе данных аналитического бухгалтерского учета. Об ухудшении ликвидности активов свидетельствует увеличение доли неликвидных запасов, просроченной дебиторской задолженности и др.

Группировка активов ОАО «Орион» приведена в таблице 12.14.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 12..14

Группировка активов ОАО «Орион» по степени ликвидности

Группы активов	Годы			Отклонения		В среднем
	2015	2016	2017	абсолют-ное, +/-	темп роста, %	
Стоимость, тыс. руб.						
А1	617581	653044	433221	-184360	70,1	567949
А2	343444	499113	949802	606358	в 2,8 раза	597453
А3	590919	906423	799927	209008	135,4	765756
А4	2075589	2371914	3169371	1093782	152,7	2538958
Итого	3627533	4430494	5352321	1724788	147,5	4470116
Доля в валюте, %						
А1	17,0	14,7	8,1	-8,9 п.п.	Х	12,7
А2	9,5	11,3	17,7	8,3 п.п.	Х	13,4
А3	16,3	20,5	14,9	-1,3 п.п.	Х	17,1
А4	57,2	53,5	59,2	2,0 п.п.	Х	56,8
Итого	100,0	100,0	100,0	Х		

По данным таблицы 12.14 видно, что за рассматриваемый период снижается стоимость активов группы А1 как по абсолютной величине (на 29,9%), так и в относительном выражении на 8,9 процентных пункта. При этом существенно увеличивается размер и величина активов группы А2, главным образом, за счет увеличения стоимости дебиторской задолженности. По группам А3 и А4 отмечается существенное увеличение в абсолютном выражении при стабильной доле в общей величине активов предприятия.

На рисунке 12.15 представлена структура активов рассматриваемой организации в среднем за 2015-2017 гг. По данной информации подтверждаются выводы, сделанные ранее: ОАО «Орион» является крупным производственным предприятием с мощной материально-технической базой (фундаментом) и сравнительно низким операционным оборотом, что характерно для предприятий данного типа. Как правило имущественный комплекс предприятий данного типа формируется за счет собственного капитала (при условии эффективного функционирования) и долгосрочных обязательств. Для подобных организаций характерна высокая продолжительность операционного и финансового циклов и сравнительно низкая оборачиваемость активов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

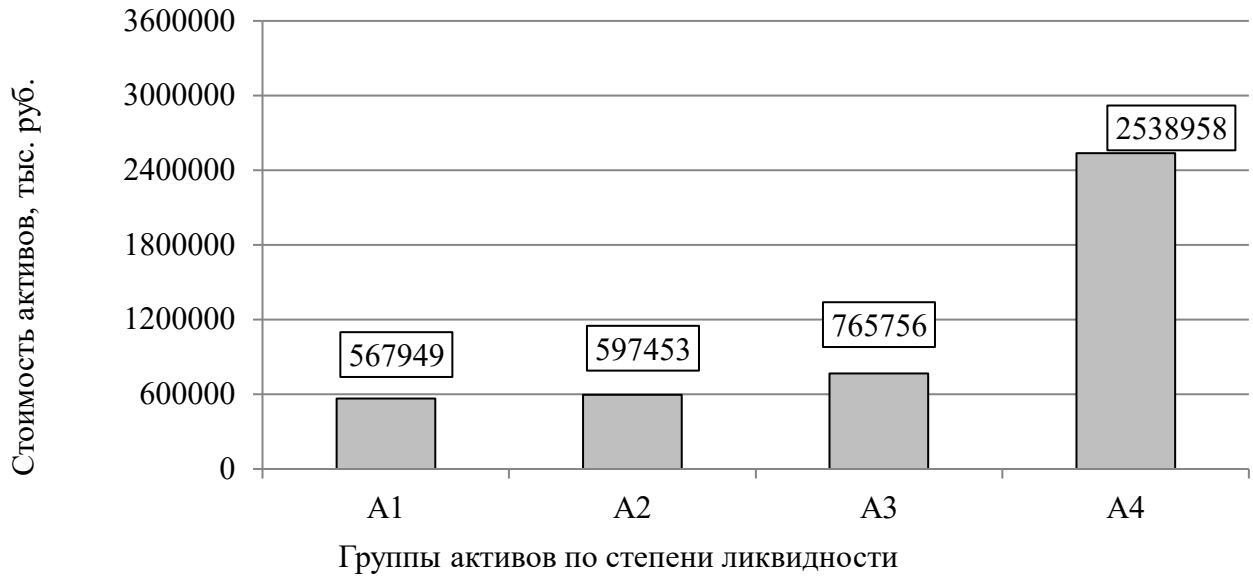

Рисунок 12.15. Группировка активов ОАО «Орион» по степени ликвидности в среднем за 2015-2017 гг.

Далее проведем группировку источников формирования имущества ОАО «Орион» по степени срочности погашения (таблица 12.15).

Таблица 12.15

Группировка пассивов ОАО «Орион» по степени срочности погашения

Группы активов	Годы			Отклонения		В среднем
	2015	2016	2017	абсолют-ное, +/-	темп роста, %	
Стоимость, тыс. руб.						
П1	108220	115077	98226	-9994	90,8	107174
П2	34072	234455	42320	8248	124,2	103616
П3	661519	583435	1019818	358299	154,2	754924
П4	2 823 722	3 497 527	4 191 957	1368235	148,5	3504402
Итого	3 627 533	4 430 494	5 352 321	1 724 788	147,5	4470116
Доля в валюте, %						
П1	3,0	2,6	1,8	-1,1 п.п.	X	2,4
П2	0,9	5,3	0,8	-0,1 п.п.	X	2,3
П3	18,2	13,2	19,1	0,8 п.п.	X	16,9
П4	77,8	78,9	78,3	0,5 п.п.	X	78,4
Итого	100,0	100,0	100,0	X		

Как показывают расчеты в таблице 12.15, основным источником финансирования бизнеса ОАО «Орион» является собственный капитал: его доля в источниках в 2017 г. составила 78,3% и в динамике практически не изменилась. Вторым по значимости источником являются долгосрочные обязательства, средняя доля которых за рассматриваемый период составила 16,9%. Следует также отметить, что предприятие практически не использует краткосрочные обязательства для финансирования своей деятельности: суммарная средняя доля П1 и П2 за 2015-2017 гг. не превышает 5%. По группам

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

источников П2, П3 и П4 отмечается существенный рост по абсолютной величине в пределах 24-54%, а по группе П1, наоборот, сумма снижается на 9,2%. Структурные изменения по группам несущественны, поскольку не превышают 1,1 процентного пункта.

На рисунке 12.16 визуально представлена структура источников ОАО «Орион».

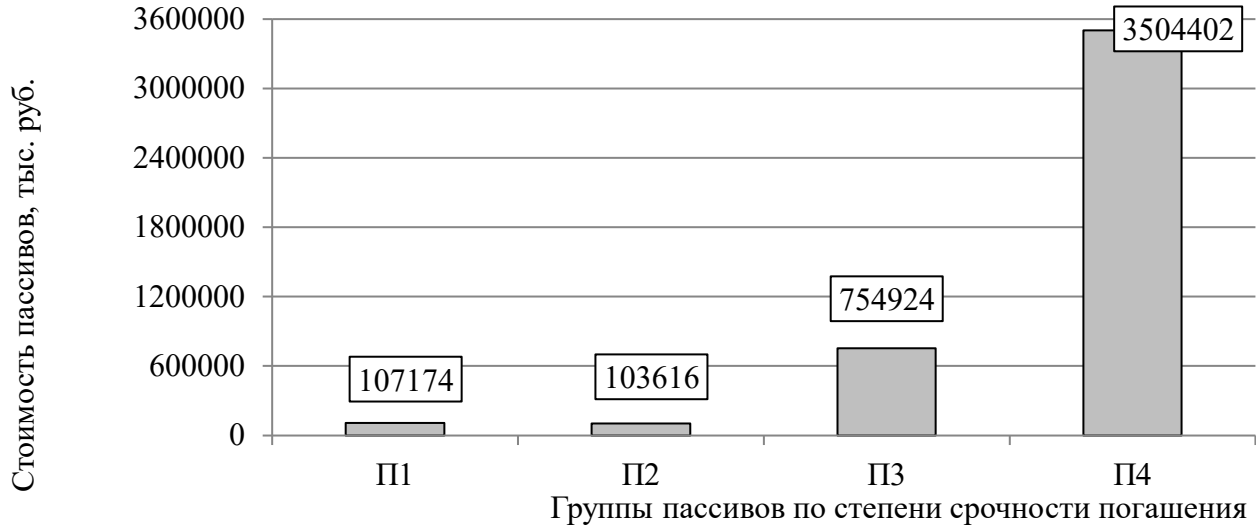

Рисунок 12.16. Группировка пассивов ОАО «Орион» по степени срочности погашения в среднем за 2015-2017 гг.

Обобщая информацию таблиц 12.14, 12.15 и рисунков 12.15,12.16, можно предположить, что организация проводит расширения бизнеса (строительство и ввод в действие новых мощностей) либо масштабную реконструкцию. Основным источником финансирования данных мероприятий является собственный капитал.

В таблице 12.16 представлены итоговые результаты оценки ликвидности с помощью абсолютных показателей.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 12.16

Анализ ликвидности баланса ОАО «Орион» на основе абсолютных показателей

Проверка условий ликвидности баланса	Годы			Абсолютное отклонение 2017г.от 2015 г.
	2015	2016	2017	
Стоимость, тыс. руб.				
А1-П1	509361	537967	334995	-174366
А2-П2	309372	264658	907482	598110
А3-П3	-70600	322988	-219891	-149291
П4-А4	748 133	1 125 613	1 022 586	274453
Вывод по выполнению платежного баланса				
А1≥П1	выполняется	выполняется	выполняется	х
А2≥П2	выполняется	выполняется	выполняется	
А3≥П3	не выполняется	выполняется	не выполняется	
П4≥А4	выполняется	выполняется	выполняется	

По данным таблицы 12.16 можно сделать вывод о том, что баланс ОАО «Орион» в 2015 г. и в 2017 г. не являлся ликвидным, поскольку не выполнялось условие ликвидности по группам А3 и П3, т.е. долгосрочные обязательства незначительно превышали величину запасов и затрат. Такой вывод является техническим, т.е. следует из правил применения методики. По сути, организация может покрывать платежный дефицит по одной группе за счет имеющихся финансовых ресурсов по другой группе. Поэтому в целом можно отметить, что организация является платежеспособной.

На рисунке 12.17 наглядно представлены соотношения соответствующих групп по степени ликвидности и срочности погашения обязательств.

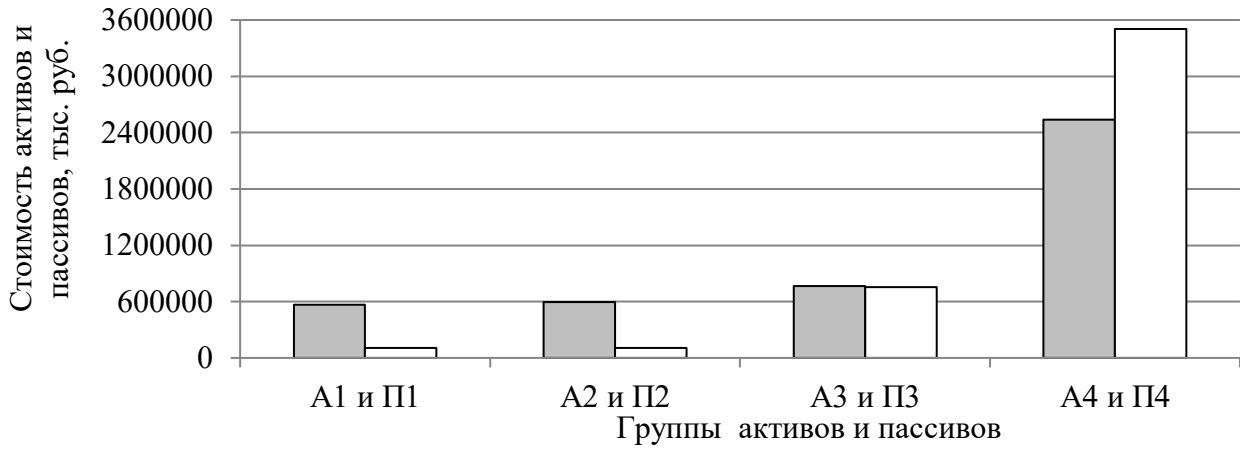

Рисунок 12.17. Соотношение активов и пассивов в ОАО «Орион» по степени ликвидности и срочности погашения в среднем за 2015-2017 гг.

Для более детальной оценки платежеспособности используется ряд финансовых коэффициентов (координации и структуры), рассчитываемых по данным бухгалтерского баланса. Перечень и методика расчета коэффициентов платежеспособности представлена в таблице 12.17.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 12.17

Методика расчета коэффициентов платежеспособности

№ п/п	Наименование коэффициента	Условное обозначение	Методика расчета (по бухгалтерскому балансу)	
			числитель	знаменатель
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	К абс	Денежные средства и денежные эквиваленты (с. 1250) + Краткосрочные финансовые вложения (с. 1240)	Краткосрочные обязательства (с. 1500)
2	Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	К блк	Денежные средства и денежные эквиваленты (с. 1250) + Краткосрочные финансовые вложения (с. 1240) + Дебиторская задолженность (с. 1230)	Краткосрочные обязательства (с. 1500)
3	Коэффициент текущей ликвидности	К тлк	Оборотные активы (с. 1200)	Краткосрочные обязательства (с. 1500)
4	Коэффициент общей платежеспособности	К опс	Денежные средства и денежные эквиваленты (с. 1250) + 0,5 × Дебиторская задолженность (с. 1230) + 0,3 × Прочие оборотные активы (с. 1210 + с. 1220 + с. 1260)	Кредиторская задолженность (с. 1520) + 0,5 × Прочие краткосрочные обязательства (с. 1510 + с. 1530 + с. 1540 + с. 1550)
5	Коэффициент абсолютной ликвидности баланса	К лкб	Денежные средства и денежные эквиваленты (с. 1250)	Валюта баланса (с. 1600)
6	Коэффициент ликвидной маневренности	К лмн	Оборотные активы (с. 1200)	Внеоборотные активы (с. 1100)

Как уже отмечалось выше, в теории оценки финансового состояния для каждого коэффициента финансового состояния установлен норматив, служащий своего рода сигналом идеальной структуры бухгалтерского баланса предприятия. Нормативы и экономический смысл коэффициентов платежеспособности представлены в таблице 12.18.

Таблица 12.18

Нормативы и экономический смысл коэффициентов платежеспособности

№ п/п	Условное обозначение коэффициента	Норматив	Экономический смысл коэффициента, тип
1	К абс	≥ 0,2	Показывает, какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить сразу. Коэффициент координации.
2	К блк	≥ 0,7	Показывает, какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить быстро. Коэффициент координации.
3	К тлк	≥ 2,0	Показывает, какую часть краткосрочных обязательств организация может погасить за счет мобилизации всех оборотных активов. Коэффициент координации.
4	К опс	≥ 1,0	Показывает, насколько ликвиден баланс предприятия. Коэффициент координации.
5	К лкб	≤ 0,05	Показывает, какая часть имущества находится в абсолютно ликвидной форме. Коэффициент структуры.
6	К лмн	= 1,0	Показывает, сколько рублей ликвидных активов приходится на каждый рубль неликвидных. Коэффициент координации.

Для детального рассмотрения процесса расчета коэффициентов платежеспособности составим

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

вспомогательную таблицу, в которой отразим исходные данные и сгруппируем некоторые статьи бухгалтерского баланса (таблица 12.19).

Таблица 12.19

Исходные данные для расчета коэффициентов платежеспособности

№ п/п	Показатель	Номер строки баланса, формула расчета	Годы		
			2015	2016	2017
A	B	C	1	2	3
Исходные данные (по бухгалтерскому балансу)					
1	Внеоборотные активы	с. 1100	2075589	2371914	3169371
2	Запасы	с. 1210	584724	899584	795009
3	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	с. 1220	6195	6839	4918
4	Дебиторская задолженность	с. 1230	343444	499113	949802
5	Краткосрочные финансовые вложения	с. 1240	608309	510231	315391
6	Денежные средства и денежные эквиваленты	с. 1250	9272	142813	117830
7	Прочие оборотные активы	с. 1260	-	-	-
8	Оборотные активы	с. 1200	1551944	2058580	2182950
9	Краткосрочные кредиты и займы	с. 1510	4919	200285	8656
10	Кредиторская задолженность	с. 1520	108220	115077	98226
11	Доходы будущих периодов	с. 1530	9998	10370	8538
12	Оценочные обязательства	с. 1540	19155	23800	25126
13	Краткосрочные обязательства	с. 1500	142292	349532	140546
14	Валюта баланса	с. 1700	3627533	4430494	5352321
Расчетные данные					
15	Абсолютно ликвидные активы	п. 5 + п. 6	617581	653044	433221
16	Абсолютно ликвидные и быстрореализуемые активы	п. 5 + п. 6 + п. 4	961025	1152157	1383023
17	Скорректированные по уровню ликвидности оборотные активы	п.6 + (0,5 × п.4) + (0,3 × (п. 2 + п. 3 + п. 7))	966579	1174527	1148100
18	Скорректированные по срочности погашения краткосрочные обязательства	п.10 + (0,5 × (п.9 + п. 11 + п. 12))	125256	232305	119386

Значения коэффициентов платежеспособности в ООО «Орион» представлены в таблице 12.20.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 12.20

Коэффициенты платежеспособности в ОАО «Орион»

Показатель	Норматив	Годы			Отклонение, п.п.	Оценка уровня и тенденции изменения
		2015	2016	2017		
К абс	≥ 0,2	4,340	1,868	3,082	-125,8	+
К блк	≥ 0,7	6,754	3,296	9,840	в 1,5 раза	+
К тлк	≥ 2,0	10,907	5,890	15,532	в 1,4 раза	+
К опс	≥ 1,0	7,717	5,056	9,617	190,0	+
К лкб	≤ 0,05	0,170	0,147	0,081	-8,9	+
К лмн	= 1,0	0,748	0,868	0,689	-5,9	+

Как показывают данные таблицы 12.20, в ОАО «Орион» основные коэффициенты значительно превышают нормативные значения. В динамике коэффициенты стабильны, что свидетельствует о высокой степени платежеспособности. Например, в 2017 г. предприятие было способно сразу (имеющимися денежными средствами и их эквивалентами) погасить трехкратную величину своих краткосрочных обязательств, сроки возврата которых уже наступили.

Таким образом, в качестве показателей ликвидности и платежеспособности могут быть использованы коэффициенты, характеризующие соотношения между различными видами ликвидных активов и платежными обязательствами. В целом данные показатели дают возможность измерить степень платежеспособности предприятия.

Ключевым условием финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия является высокая эффективность производственной, коммерческой, инвестиционной и других направлений деятельности. Синтетическими показателями эффективности функционирования предприятия являются показатели финансовых результатов: прибыли (абсолютные показатели) и рентабельности (относительные показатели). Методика расчета показателей прибыли рассмотрена в разделе 12.1. По сути, показатели прибыли представляют собой экономический эффект от различных видов деятельности. Соотношения этих эффектов с определенными базами сравнения представляют собой показатели рентабельности, которые отражают именно эффективность функционирования предприятия. На практике коэффициенты рентабельности выражают в процентах и называют уровнем рентабельности. Методические основы расчета показателей рентабельности представлены в таблице 12.21.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 12.21

Методика расчета показателей рентабельности

№ п/п	Наименование коэффициента	Условное обозначение	Методика расчета (по бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах)	
			числитель	знаменатель
1	Коэффициент соотношения доходов и расходов	К сдр	Выручка (с. 2110) + Доходы от участия в других организациях (с. 2310) + Проценты к получению (с. 2320) + Прочие доходы (с. 2340)	Себестоимость продаж (с. 2120) + Коммерческие расходы (с. 2210) + Управленческие расходы (с. 2220) + Проценты к уплате (с. 2330) + Проценты к получению (с. 2350) + Текущий налог на прибыль (с. 2410) + Прочее (с. 2460)
2	Уровень экономической рентабельности (уровень рентабельности активов)	ЭР	Чистая прибыль (с. 2400)	Валюта баланса (с. 1600)
3	Уровень финансовой рентабельности (уровень рентабельности капитала)	ФР	Чистая прибыль (с. 2400)	Капитал и резервы (с. 1300)
4	Уровень производственной рентабельности (уровень рентабельности затрат)	ПР	Прибыль от продаж (с. 2200)	Себестоимость продаж (с. 2120) + Коммерческие расходы (с. 2210) + Управленческие расходы (с. 2220)
5	Уровень коммерческой рентабельности (уровень рентабельности продаж)	КР	Прибыль от продаж (с. 2200)	Выручка (с. 2110)

В отличие от коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности, у показателей рентабельности отсутствуют четко установленные нормативы, поскольку уровень финансовой результативности в разных отраслях и даже у разных предприятий одной и той же отрасли существенно различается. В качестве единого критерия обычно экономисты рассматривают уровень ключевой ставки Банка России. Совет директоров Банка России 15 декабря 2017 года принял решение снизить ключевую ставку с 8,25% до 7,75% годовых. Таким образом, уровень рентабельности 7,75 в современных экономических условиях можно рассматривать как минимально необходимый.

Экономический смысл показателей рентабельности рассмотрен в таблице 12.22.

Таблица 12.22

Экономический смысл показателей рентабельности

№ п/п	Условное обозначение показателя	Экономический смысл показателя, тип
1	К сдр	Показывает, сколько рублей доходов организация получает на каждый рубль расходов. Коэффициент интенсивности.
2	ЭР	Показывает, сколько рублей чистой прибыли организация получает на каждый рубль задействованного в хозяйственном обороте имущества. Коэффициент эффективности.
3	ФР	Показывает, сколько рублей чистой прибыли организация получает на каждый рубль задействованного в хозяйственном обороте собственного капитала. Коэффициент эффективности.
4	ПР	Показывает, сколько рублей прибыли от продаж организация получает на каждый рубль затрат по обычным видам деятельности. Коэффициент эффективности.
5	КР	Показывает, сколько рублей прибыли от продаж организация получает на каждый рубль выручки. Коэффициент эффективности.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Для детального рассмотрения процесса расчета показателей рентабельности составим вспомогательную таблицу, в которой отразим исходные данные и сгруппируем некоторые статьи отчета о финансовых результатах (таблица 12.23).

Таблица 12.23

Исходные данные для расчета показателей рентабельности

№ п/п	Показатель	Номер строки баланса, формула расчета	Годы		
			2015	2016	2017
A	B	C	1	2	3
Исходные данные (по бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах)					
1	Валюта баланса (активы)	с. 1600	3627533	4430494	5352321
2	Капитал и резервы (собственный капитал)	с. 1300	2823722	3497527	4191957
3	Выручка	с. 2110	4313577	5465748	5708387
4	Себестоимость продаж	с. 2120	2670782	3464637	3651419
5	Коммерческие расходы	с. 2210	551388	658132	709876
6	Управленческие расходы	с. 2220	307089	504034	397715
7	Проценты к получению	с. 2320	48455	78719	40996
8	Проценты к уплате	с. 2330	72265	74954	84703
9	Прочие доходы	с. 2340	115235	177596	184099
10	Прочие расходы	с. 2350	287716	330799	387352
11	Налог на прибыль и аналогичные платежи	с. 2410	9595	15688	7925
12	Прочее	с. 2440	4	14	62
Расчетные данные					
13	Доходы	п. 3 + п. 7 + п. 9	4477267	5722063	5933482
14	Расходы	п. 4 + п. 5 + п. 6 + п. 8 + п. 10 + п. 11 + п. 12	3898839	5048258	5239052

Значения показателей прибыли и рентабельности в ООО «Орион» представлены в таблице 12.24.

Как показывают данные таблицы 12.24, на протяжении всего периода 2015-2017 гг. на предприятии отмечалось стабильное превышение доходов над расходами на уровне 13-15%. Показатели рентабельности значительно превышают ключевую ставку, но в динамике их уровень снижается, что является сигналом для менеджмента организации. В процессе дальнейших оценок следует выяснить причины такого изменения финансовых результатов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 12.24

Показатели прибыли и рентабельности в ОАО «Орион»

Показатель	Годы			Отклонения		Оценка уровня и тенденции изменения
	2015	2016	2017	абсолютное, +/-	темп роста, %	
Валовая прибыль	1642795	2001111	2056968	414173	125,2	+
Прибыль от продаж	784318	838945	949377	165059	121,0	+
Чистая прибыль	578428	673805	694430	116002	120,1	+
К сдр	1,148	1,133	1,133	-1,6 п.п.		-
ЭР	15,9	15,2	13,0	-3,0 п.п.		-
ФР	20,5	19,3	16,6	-3,9 п.п.		-
ПР	22,2	18,1	19,9	-2,3 п.п.		-
КР	18,2	15,3	16,6	-1,6 п.п.		-

Такие причины классифицируются на две группы:

1) внешние – не зависят от управленческих решений менеджмента организации (изменение процентных ставок, тарифов на электроэнергию, топливо, общий уровень инфляции и т.п.);

2) внутренние – на них могут повлиять управленческие решения менеджмента организации (обновление оборудования, использование дешевого сырья, кадровые решения и т.п.).

Как правило, показатели экономической и финансовой рентабельности рассчитываются и оцениваются в целом для предприятия по данным финансовой отчетности.

Показатели производственной и коммерческой рентабельности могут определяться как для организации в целом, так и для отдельных сегментов бизнеса (например, географических, отраслевых и др.), а также для отдельных видов продукции. Для этих целей кроме бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах потребуются данные управленческой отчетности.

Таким образом, синтетическая результативность функционирования организации оценивается с помощью системы показателей финансового состояния. Общая экономическая оценка производственной, коммерческой, инвестиционной, финансовой деятельности предприятия проводится по данным бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. В данном разделе рассмотрена методика оценки ключевых блоков финансового состояния: имущественного положения, финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, рентабельности. Аналогичные методические инструменты используются также при оценке других блоков финансового состояния:

- оценка движения денежных потоков;
- оценка деловой активности;
- оценка кредитоспособности;
- оценка интенсивности и эффективности использования капитала;
- оценка эффекта финансового рычага;
- оценка долгосрочных инвестиций;
- оценка налоговой нагрузки;
- оценка дебиторской и кредиторской задолженности и т.д.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Вопросы и задания для проверки знаний

Тесты

1. Анализ ликвидности баланса заключается в:

а) сравнении средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности, с обязательствами по пассиву, объединёнными по срокам их погашения;

б) сравнении обязательств организации с её активами;

в) сравнении сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности;

г) оборотных активов с краткосрочными обязательствами.

2. Предприятие имеет внеоборотные активы на сумму 6000 тыс. руб.; долгосрочные обязательства – 3000 тыс. руб.; оборотные активы – 8000 тыс. руб.; краткосрочные обязательства – 4000 тыс. руб.; собственный капитал – 7000 тыс. руб. Определите величину собственного оборотного капитала::

а) 2000 тыс. руб.;

б) 1000 тыс. руб.;

г) 5000 тыс. руб.;

в) нет верного ответа.

3. Для расчёта показателей рентабельности следует соотнести:

а) прибыль и инвестиции;

б) выручку и инвестиции;

в) собственный и заёмный капитал;

г) инвестиции и выручку.

4. В состав оборотных активов не включается:

а) кредиторская задолженность;

б) стоимость сырья и материалов;

в) дебиторская задолженность;

г) незавершённое производство.

5. Абсолютная финансовая устойчивость отражается трёхмерным комплексным показателем:

а) S = (0;0;0);

б) S = (1;1;1);

в) S = (0;1;1);

г) S = (0;0;1).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

6. Величина активов предприятия составляет 150000 тыс. руб. Соотношение собственного и заёмного капитала - 3:2. Доля оборотных активов в валюте баланса – 70%. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

а) 2,143;

б) 0,429;

в) 0,952;

г) 0,100.

7. Предприятие имеет внеоборотные активы на сумму 6000 тыс. руб.; долгосрочные обязательства – 3000 тыс. руб.; оборотные активы – 8000 тыс. руб.; краткосрочные обязательства – 4000 тыс. руб.; собственный капитал – 7000 тыс. руб. Определите величину собственного оборотного капитала:

а) 2 000 тыс. руб.;

б) 5 000 тыс. руб.;

в) 1 000 тыс. руб.;

г) нет верного ответа.

8. Нормальная финансовая устойчивость отражается трёхмерным комплексным показателем:

а) S = (0;0;0);

б) S = (1;1;1);

в) S = (0;1;1);

г) S = (0;0;1).

9. Величина собственных оборотных средств определяется как:

а) разница между собственным капиталом и внеоборотными активами;

б) разница между собственным капиталом и долгосрочными пассивами;

в) разница между собственным капиталом и оборотными активами;

г) разница между внеоборотными и оборотными активами.

10. Выручка от реализации продукции – 42904 тыс. руб., себестоимость реализованной продукции – 40904 тыс. руб., операционные доходы – 506 тыс. руб., коммерческие расходы – 670 тыс. руб.; проценты к уплате - 851 тыс. руб., налог на прибыль – 536 тыс. руб. Рассчитайте прибыль до налогообложения:

а) 985 тыс. руб.;

б) 449 тыс. руб.;

в) 2 506 тыс. руб.;

г) 1 330 тыс. руб.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

11. Если значения коэффициента автономии и финансовой устойчивости совпадут, то это означает, что:

а) у организации усилилась зависимость от внешних источников финансирования;

б) в составе источников финансирования имущества отсутствуют долгосрочные платные заёмные средства;

в) в составе краткосрочных обязательств выросла доля краткосрочных платных услуг;

г) стоимость оборотных активов равна стоимости внеоборотных активов.

12. Валюта баланса составляет 1000 тыс. руб., в т.ч. итог раздела «Капитал и резервы» равен 250 тыс. руб. Рентабельность активов 15%. Рентабельность капитала равна:

а) 6,0 %;

б) 25,0 %;

в) 60,0 %;

г) 16,7 %.

13. Для проведения анализа ликвидности баланса активы организации группируются по степени ликвидности в:

а) две группы;

б) пять групп;

в) вообще не группируются;

г) четыре группы.

14. В расчёте коэффициента текущей ликвидности не участвует абсолютный показатель:

а) денежные средства;

б) краткосрочные обязательства;

в) выручка;

г) краткосрочные финансовые вложения.

15. Оборотные активы компании равны 5000 тыс. руб., краткосрочные обязательства – 4000 тыс. руб., собственный капитал 8000 тыс. руб. При этом коэффициент текущей ликвидности:

а) больше нормативного значения;

б) равен нормативному значению;

в) меньше нормативного значения;

г) по приведённым данным его рассчитать невозможно.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

16. Валюта баланса – 17200 тыс. руб., в том числе стоимость внеоборотных активов – 9400 тыс. руб.; собственный капитал составляет 11200 тыс. руб., коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами равен:

а) 70,9%;

б) 23,1%;

в) 54,7%;

г) 45,3%.

17. В состав оборотных активов входит:

а) незавершённое строительство;

б) кредиторская задолженность;

в) выручка;

г) готовая продукция.

18. Общая сумма источников формирования имущества на предприятии составляет 90000 тыс. руб.; долгосрочные обязательства – 10 000 тыс. руб.; собственный капитал – 65 000 тыс. руб.; доля кредиторской задолженности в текущих обязательствах составляет 30 %; коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности равен 1,5. Определите величину дебиторской задолженности:

а) 24 750 тыс. руб.;

б) 6 750 тыс. руб.;

в) 4 500 руб.;

г) нет верного ответа.

19. Укажите возможное соотношение между величинами коэффициентов ликвидности: быстрой (Кб), текущей (Кт) и абсолютной (Ка):

а) $Кб \leq Кт \leq Ка$

б) $Ка \leq Кб \leq Кт$

в) $Кб \geq Кт \geq Ка$

г) нет верного ответа.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Практические задания

Задача №1

Собственный и заёмный капитал ЗАО «Факел» находятся в соотношении 3:2. Оцените финансовую устойчивость на основе относительных показателей:

Показатели	Годы	
	Базис	Отчёт
Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	47240	71230
в т.ч.: запасы, тыс. руб.	42220	45000
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	15870	16290
в т.ч.: кредиты и займы	6700	3500
Внеоборотные активы, тыс. руб.	83200	114640

Задача №2

Рассчитать и дать оценку показателям платёжеспособности ЗАО «Альтаир» на основе следующих данных (соотношение оборотных и внеоборотных активов составляет 2:3):

Показатели	Годы	
	Базис	Отчёт
Собственный капитал, тыс. руб.	111943	206336
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	57646	13010
Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	71234	93072
в т.ч.: - запасы, тыс. руб.	45018	70747
- дебиторская задолженность до 12 мес., тыс. руб.	23916	18760
- денежные средства и их эквиваленты, тыс. руб.	1267	3565

Задача №3

На основании имеющихся данных заполнить пустые статьи баланса, если известно, что:

1.Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности равен 0,422;

2.Коэффициент абсолютной ликвидности равен 0,030;

3.Коэффициент текущей ликвидности равен 3,159;

4.Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами равен 0,683:

Актив		Пассив	
Раздел (статья)	сумма, тыс. руб.	Раздел (статья)	сумма, тыс. руб.
Внеоборотные активы	67420	Собственный капитал	
Готовая продукция	647		
Дебиторская задолженность		Долгосрочные обязательства	
Денежные средства и их эквиваленты		Краткосрочные обязательства	12366
Прочие оборотные активы		Кредиторская задолженность	5164
БАЛАНС		БАЛАНС	

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Задача №4

Оцените финансовую устойчивость ЗАО «Вектор» на основе абсолютных показателей:

Показатели	Годы	
	Базис	Отчёт
Капитал и резервы, тыс. руб.	74300	82800
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	5700	9100
Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	36820	43980
в т.ч.: запасы, тыс. руб.	34750	42300
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	5340	5530
в т.ч.: кредиты и займы	1000	960

Задача №5

Оборотные и внеоборотные активы ЗАО «Прима» находятся в соотношении 3:2. Оцените финансовую устойчивость на основе относительных показателей:

Показатели	Годы	
	Базис	Отчёт
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	19240	11340
Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	54700	52200
в т.ч.: запасы, тыс. руб.	39700	42200
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	10960	19700
в т.ч.: кредиты и займы	5000	12000

Задача №6

На основании имеющихся данных заполнить пустые статьи баланса, если известно, что:

1. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности равен 2, 391;
2. Коэффициент абсолютной ликвидности равен 0,091;
3. Коэффициент текущей ликвидности равен 1,746;
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами равен 0,386:

Актив		Пассив	
Раздел (статья)	сумма, тыс. руб.	Раздел (статья)	сумма, тыс. руб.
Внеоборотные активы	128260	Собственный капитал	
Готовая продукция	93803		
Дебиторская задолженность		Долгосрочные обязательства	
Денежные средства и их эквиваленты		Краткосрочные обязательства	109049
Прочие оборотные активы		Кредиторская задолженность	25664
БАЛАНС		БАЛАНС	

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Задача №7

Оцените ликвидность баланса на основе сопоставления активов и пассивов по степени ликвидности и срочности погашения на основе следующих данных:

Статья	Сумма, тыс. руб.	
	на начало года	на конец года
Нематериальные активы	630	644
Незавершённое строительство	28527	19830
Долгосрочные финансовые вложения	11399	11514
Заёмные средства - всего	11745	9942
в т. ч.: - кредиты банков со сроком погашения свыше 12 мес.	11016	9368
- прочие займы со сроком погашения свыше 12 мес.	729	574
Дебиторская задолженность	61352	63174
Готовая продукция	92803	109623
Оборотные активы	190409	193099
Кредиторская задолженность - всего	25664	47210
в т. ч.: - поставщики и подрядчики	16574	31513
Краткосрочные финансовые вложения	2516	1334
Денежные средства	7365	6525
Уставный капитал	64286	65004
Собственный капитал	201798	206190
Основные средства	87731	97532
Заёмные средства - всего	79462	59277
в т. ч.: - кредиты банков со сроком погашения до 12 мес.	68747	52787
- прочие займы со сроком погашения до 12 мес.	10715	6490

Задача №8

Собственный и заёмный капитал ЗАО «Карина» находятся в соотношении 3:2. Проанализируйте финансовую устойчивость на основе относительных показателей:

Показатели	Годы	
	Базис	Отчёт
Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	47240	71230
в т.ч.: запасы, тыс. руб.	42220	45000
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	15870	16290
в т.ч.: кредиты и займы	6700	3500
Внеоборотные активы, тыс. руб.	83200	114640

Задача №9

По имеющимся данным рассчитайте и проанализируйте следующие типы коэффициентов финансового состояния:

а) коэффициенты структуры;

б) коэффициенты координации;

в) коэффициенты динамики.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Укажите взаимообратные и взаимопротивоположные показатели.

Исходные данные:

Показатели, тыс. руб.	Годы	
	Базис	Отчёт
Внеоборотные активы	355087	400919
Оборотные активы – всего	257038	270969
в т.ч.: - денежные средства	6363	6959
- дебиторская задолженность	129128	126050
Активы	694404	744760
Капитал и резервы	550124	580049
Долгосрочные обязательства	113797	130857
Краткосрочные обязательства - всего	30483	33854
в т.ч.: - кредиторская задолженность	17225	20052
Выручка	237905	242005
Чистая прибыль	77354	46884

Задача №10

По имеющимся данным рассчитайте и проанализируйте следующие типы коэффициентов финансового состояния:

а) коэффициенты интенсивности;

б) коэффициенты эффективности (рентабельности);

в) коэффициенты динамики.

Укажите взаимообратные и взаимопротивоположные показатели.

Исходные данные:

Показатели, тыс. руб.	Годы	
	Базис	Отчёт
Внеоборотные активы	1712594	1847682
Оборотные активы – всего	617056	727757
в т.ч.: - денежные средства	12718	7791
- дебиторская задолженность	166432	150758
Активы	2329650	2575439
Капитал и резервы	1365386	1651303
Долгосрочные обязательства	724389	710437
Краткосрочные обязательства - всего	239875	213699
в т.ч.: - кредиторская задолженность	79080	94775
Выручка	2199696	2853794
Чистая прибыль	278893	285917

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Задача №19

По имеющимся данным рассчитать эффект финансового рычага и провести его факторный анализ:

Показатели, тыс. руб.	Годы	
	Базис	Отчёт
Капитал и резервы	1364541	1651303
Кредитная задолженность	600269	805732
Стоимость активов	2101427	2575439
Проценты к уплате	70637	99730
Текущий налог на прибыль	8271	1280
Прибыль до налогообложения	205814	287487

Задача №20

По имеющимся данным рассчитать уровень рентабельности положительного денежного потока и провести факторный анализ этого показателя по шестифакторной смешанной модели:

Показатели, тыс. руб.	Годы	
	Базис	Отчёт
Совокупные активы	982632	2575439
Денежные средства	76703	7791
Выручка	869744	2853794
Прибыль от продаж	140913	467444
Материальные затраты	522581	1673204
Амортизация	29605	198805
Оплата труда	171645	514340
Положительный денежный поток	1293978	3476532

Список рекомендованной литературы

1. Абрютина М.С. Как «расшифровать» бухгалтерский баланс: учеб.пособие. – М.: Дело и Сервис, 2012.- 138 с.
2. Абрютина М.С. Финансовый анализ: учеб.пособие. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 205 с.
3. Анализ финансовой отчетности: учеб.пособие / под общ. ред. В.И. Бариленко. – 4-е изд. перераб. – М.: КноРус, 2014. – 240 с.
4. Безрукова Т.Л. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий [Текст]: учебник / Т.Л. Безрукова, С.С. Морковина - М.: КНОРУС, 2010. – 356 с.
5. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник. – 2-е изд. – М.: Издательство «Омега – Л», 2010 – 351 с.
6. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Т.В. Кириченко [Текст]: - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 484 стр.– ISBN: 978-5-394-01996-8
7. Ковалев В.В. Анализ баланса, или как понимать баланс / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2014. – 784 с.
8. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб.пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КноРус, 2010. – 536 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

9. Экономический анализ: учеб.для бакалавров / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – М.: Юрайт, 2013. – 548 с.

10. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. [Текст] – М.: Финансы и статистика, 2009 – 560 с.

11. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. [Текст] – М.: КНОРУС, 2011. – 688с.

12. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. / Г.В. Савицкая – 2-е изд, испр. и доп. – Минск: РИПО, 2012 – 367 с.

13. Савицкая Г.В. Экономический анализ. [Текст] – 13-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2010 – 688 с.

14. Финансовая устойчивость организации. Проблемы анализа и диагностики: Научное издание / В.А. Бекренева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – 60 с.

15. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст]. – М.: Инфра-М, 2006. – 415 с.

16. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник [Текст]. – М.: Инфра-М, 2011. – 245 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Раздел 13. Основы социально ответственной деятельности организации

13.1 Предпосылки формирования корпоративной социальной ответственности.
13.2 Эталонная модель социально ответственной корпорации.
13.3 Роль и значение социальной ориентации экономики.
13.4 Формы реализации КСО.
13.5 Стандарты КСО.
13.6 Нефинансовая отчетность и ее роль в социально ответственной деятельности организации.
13.7 Международные инициативы в сфере КСО и механизм их действия.
13.8 Уровни и инструменты реализации социально ответственного поведения.
13.9 Специфика КСО для предприятий малого и среднего бизнеса и перспективы их вовлеченности в решение социально значимых вопросов.

13. 1. Предпосылки формирования корпоративной социальной ответственности.

Неотъемлемой частью социально-экономической жизни любого государства сегодня выступает концепция корпоративной социальной ответственности (КСО). Данная концепция берет свое начало с идеи благотворительности и меценатства, насчитывающей не одну сотню лет. Осознание необходимости построения такой системы взаимоотношений с обществом, в которой учитываются интересы всех сторон, пришло к бизнесу еще в прошлом веке, но к настоящему моменту это понимание привело к появлению целостной концепции, во многом определяющей стратегические цели и задачи организации. По определению Еврокомиссии, под понятием корпоративной социальной ответственности понимается концепция, отражающая добровольное решение компаний участвовать в улучшении жизни общества и защите окружающей среды.

50-60-е годы прошлого века в Западных странах, и в первую очередь в США, ознаменовались началом процесса по изменению имиджа бизнеса. К этому времени в обществе весьма распространенной стала точка зрения, в соответствии с которой на бизнес возлагалась вся полнота ответственности за неблагоприятную экологическую обстановку, распространение вредных для окружающей среды технологий, ущерб, наносимый природе и человечеству, как ее неотъемлемой части. Все чаще звучали упреки в том, что используя природные ресурсы, принадлежащие всем живущим на Земле, бизнесмены кладут прибыль себе в карман, не заботясь о благосостоянии тех, кто на самом деле создает все, что потребляется обществом.

Таким образом, основными причинами, обусловившими развитие КСО в экономически развитых странах, стали активизация движения общественности, выступавшей с критикой решений и действий бизнеса, отказ потребителей от приобретения товаров и пользования услугами безответственных компаний и усиление значения профсоюзного движения. Формированию социально ответственного поведения бизнеса также способствовало ужесточение трудового и экологического

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

законодательства, происходившее в это же время и появление общественных инициатив, направленных на развитие корпоративной социальной ответственности.

Потребители во всем мире стали организованно и систематично заявлять о своих правах, беря пример с рабочих, которые начали это делать еще в начале XX в. Естественным следствием этих процессов стало то, что бизнес Западных стран был вынужден предпринять определенные меры, доказывающие его легитимность и защищающие его от нападок, приняв при этом на себя всю полноту ответственности перед обществом, как в сфере экологии, так и в других социально значимых моментах. Под давлением общества корпорации стали гораздо больше внимания уделять рекламе своих благотворительных дел, демонстрировать меры, предпринимаемые для предотвращения и минимизации вреда окружающей среде, отказываться от различных форм дискриминации, комплексно внедрять методы по обеспечению равного отношения ко всем работникам и т.п.

13.2. Эталонная модель социально ответственной корпорации.

Обострившееся внимание западной общественности к вопросам социальной ответственности бизнеса стало причиной появления своеобразных эталонных моделей социально ответственных корпораций. Примером может служить книга К. Стоуна «Культура корпорации», в которой автор нарисовал образ социально ответственной корпорации.

Такая эталонная корпорация в качестве гражданского лица заботится о соблюдении законов, даже если имеется возможность их обойти при высокой прибыльности, оказывает всяческое содействие законотворчеству, добровольно представляя разнообразную информацию о дополнительных мерах, необходимых в отрасли и соблюдает базовые нормы общественной морали, не прибегая к обману, взяточничеству.

Олицетворяя собой эталонного производителя, такая корпорация ориентирована на производство безопасных и надежных товаров по справедливым ценам.

В качестве идеального работодателя она заботится о безопасности производства, хорошем эмоциональном состоянии и материальном положении своих работников и делает все от нее зависящее, чтобы не допустить никакой дискриминации.

Как субъект управления ресурсами она заботится об их эффективном использовании, а также об эстетике занимаемого земельного участка.

Выступая объектом инвестирования, такая корпорация защищает интересы инвесторов и полностью и правдиво представляет информацию о своем экономическом положении.

Будучи конкурентом, она дистанцируется от нечестной конкуренции, с одной стороны, и от необоснованного ограничения конкуренции - с другой.

И, наконец, как участник социального развития она всячески стимулирует нововведения и реагирует на внедрение новой продукции и технологии, не забывая, что ее деятельность во многом определяет качество жизни территории и признает связанную с этим ответственность.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Конечно, создавая на страницах книги эталонный образ, автор прекрасно понимал, насколько реальность далека от идеала, но это стало серьезной заявкой на новую, социально ориентированную стратегию и ознаменовало неизбежность перехода бизнеса на следующую ступень развития, основной вектор которой определяется готовностью брать на себя ответственность за решение самых различных социальных проблем.

13.3.Роль и значение социальной ориентации экономики.

Если раньше основное бремя социальной ответственности лежало на государстве, то теперь бизнес-структуры стали изыскивать возможность оказывать посильную помощь в решении целого ряда насущных социальных вопросов.

Сегодня экономика просто не может себе позволить быть не социально ориентированной. Европейская модель развития уже не одно десятилетие увязывает рост доходов трудящихся с ростом доходов предприятий, всячески содействует поступательному росту жизненного уровня, интенсифицирует сберегательные процессы. Все это приносит свои закономерные плоды – рост благосостояния и социальная защита населения становятся причинами изменений в социальной структуре общества. Наблюдается существенный количественный рост среднего класса, нарастает тенденция к исчезновению экономической базы маргенализации населения, что в совокупности приводит к усилению финансовой стабильности страны.

Социальная ориентация экономики теперь воспринимается как необходимое условие устойчивого экономического роста, профилактики социальных конфликтов, обеспечивающее государственной политике поддержку со стороны населения. Активизация процесса перераспределения доходов населения после второй мировой войны позволила в значительной мере решить задачу примирения экономических интересов в рамках достижения продуктивного компромисса и сформировать предпосылки для устойчивого функционирования социально-экономической сферы. Это означало, что социальная политика развитых стран шагнула на более высокую ступень развития. Устойчивость экономического роста стала связываться не только со снижением риска социальной нестабильности, но и с увеличением потребления, что ведет к росту совокупного спроса, и, как результат, к увеличению предложения.

Следует подчеркнуть, что активность государства в решении проблем социальной сферы всегда ограничивается имеющимися бюджетными возможностями. Показатели развитых стран свидетельствуют о том, что у них через государственный бюджет перераспределяется от одной трети до половины ВВП. При этом любое увеличение нагрузки на бюджет является достаточно проблематичным, т.к. это сопряжено с увеличением тяжести налогообложения, что в свою очередь не способствует экономическому росту.

Очевидно, что для поддержания имеющихся социальных гарантий и постепенного их увеличения необходим дальнейший рост инвестиций в эту сферу, но обеспечение этого невозможно только за счет средств государственного бюджета. Необходимо активно использовать апробированные развитыми

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

странами механизмы привлечения крупного бизнеса к решению социальных проблем на условиях взаимовыгодного партнерства.

Крупный бизнес серьезно заинтересован в повышении качества рабочей силы и эффективности человеческого капитала, что делает его потенциальным инвестором в социальную сферу. Его включенность в решение данных вопросов становится залогом роста его конкурентоспособности. Осознание ответственности за обеспечение гармонизации экономических интересов и предотвращение социальных конфликтов позволяет минимизировать потери, связанные с запущенностью решения этих проблем, поскольку традиционная цепочка, выстраивающаяся при социальных конфликтах весьма однообразна: государство увеличивает расходы на их погашение и возможное повторение, а бизнес вынужден финансировать это за счет введения более высоких налогов, что приводит к потере конкурентных позиций.

13.4.Формы реализации КСО.

Мировая практика свидетельствует о возможности реализации двух форм КСО – открытой и скрытой.

В первом случае имеет место такая линия поведения компании, которая означает принятие на себя добровольной ответственности за решение различных вопросов, представляющих интерес для общества. Открытая форма корпоративной социальной ответственности инициирует самостоятельно определяемую линию поведения, программу и стратегию корпорации по вопросам, которые воспринимаются самой корпорацией или ее стейкхолдерами (заинтересованными лицами) как часть ее ответственности перед обществом. Ярким примером открытой формы выступает американская модель КСО.

Анализ основных причин, побуждающих сегодня компании добровольно уделять повышенное внимание вопросам социальной ответственности, позволяет говорить о том, что наиболее значимыми из них являются следующие:

- активный процесс глобализации и связанное с ним усиление конкуренции;
- рост размеров и влияния компаний;
- рост конкуренции между предприятиями за персонал;
- возросшая гражданская активность;
- увеличение роли нематериальных активов (репутации и брендов).

Вторая форма, скрытая, предполагает институализацию данной сферы посредством создания и функционирования официальных структур, регламентирующих процесс согласования с корпорациями или предписания им определенного объема социально-значимых действий. Как правило, скрытая форма предполагает определение минимального уровня КСО, предписываемого бизнесу в качестве обязательного. В этом случае значительно возрастает контролирующая роль государства в процессе реализации компаниями социально ориентированной политики. Примерами активного государственного регулирования социальной ответственности бизнеса могут служить Франция и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Великобритания. В Англии с 2000 года даже введена должность министра по корпоративной социальной ответственности.

Стоит упомянуть, предложенную М. Портером и М. Креймером, модель корпоративной социальной ответственности, которая позволяет условно разделить ее на реагирующую и стратегическую, имеющие принципиальное отличие друг от друга. Если первая ставит своей целью смягчение и преодоление уже имеющихся и проявивших себя проблем и негативных последствий деятельности организации, то вторая предполагает внедрение самой идеи социальной ответственности в реализуемую компанией стратегию, ее ориентацию на обеспечение долгосрочных конкурентных преимуществ за счет проведения целенаправленной политики социальной ответственности. Очевидно, что только выход на уровень стратегической социальной ответственности бизнеса позволяет придать КСО необходимую меру систематичности, комплексности и эффективности.

13.5.Стандарты КСО.

В 90-е годы прошлого столетия появились первые попытки создания стандартов, претендующих на статус инструментария, используемого для объективной оценки вклада компаний в социальную, экологическую и экономическую сферы и установления критериев их устойчивого развития.

Основным регулятором социальной ответственности организаций стал международный стандарт ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности», опубликованный в октябре 2010 года, предназначенный исключительно для добровольного применения. Разработкой стандарта занималась группа более, чем из 400 экспертов из 94 стран, являющихся членами ISO.

Он представляет собой перечень основных принципов, определяющих концепцию социальной ответственности, и выступает руководством по решению основных проблем в сфере социально ответственного поведения. К числу основных принципов, задающих тональность реализуемой компаниями социальной политики, стандарт относит следующие:

- Подотчетность
- Прозрачность
- Этичное поведение
- Уважение интересов заинтересованных сторон
- Соблюдение верховенства закона
- Соблюдение международных норм поведения
- Соблюдение прав человека

Стандарт не ставит себе целью создание нетарифных барьеров в торговле или изменение законодательно определенных обязательств организации. Он не может служить основанием для юридических действий, жалоб, защиты в суде и т.п. Стандарт раскрывает механизм интеграции социально ответственного поведения в стратегию, практику и организационные процессы компаний.

Безусловно, не все разделы стандарта имеют одинаковую значимость для организаций различного типа, но при этом, они применимы практически ко всем хозяйствующим субъектам и дают

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

возможность в ходе открытого диалога с заинтересованными сторонами определить основные направления реализации социально ответственного поведения. Стандарт призван способствовать включению социальной ответственности в политику и стратегию организации, интеграции социальной ответственности в повседневную деятельность организации, правильному восприятию сфер влияния и взаимной ответственности, идентификации заинтересованных сторон и сотрудничеству с ними, повышению престижа организации, выбору инициатив, обеспечивающих устойчивость развития.

Также в стандарте содержится 7 базовых параметров, используемых для оценки степени социальной ответственности предприятия. Мировая практика применения стандарта позволяет утверждать, что минимальный перечень должен включать 5 из них: трудовые отношения; взаимоотношения с потребителями; окружающая среда; участие в жизни общества и взаимоотношения с партнерами.

После выхода ISO 26000 Всероссийская организация качества в 2011 году выпустила международный стандарт ICCSR-08260008000 или CSR. Его положения полностью соответствуют требованиям стандарта ISO 26000, имеющим отношение к праву на труд, к социальным гарантиям, к охране труда, производству продукции и услуг надлежащего качества, к охране окружающей среды и ресурсосбережению, участию в социальных мероприятиях и поддержке инициатив местного сообщества. При этом данный стандарт имеет определенное преимущество по сравнению с ISO 26000, поскольку предусматривает возможность сертификации, происходящей в Международной системе сертификации деятельности организаций в области социальной ответственности «ИНТЕРСОЦСЕРТ». Важно, что правила системы «ИНТЕРСОЦСЕРТ» предполагают возможность сертификации и декларирования не только на соответствие требованиям всех модулей стандарта CSR, но также по одному или нескольким из них. Рассматриваемый стандарт предлагает бизнесу эффективный инструмент для демонстрации эффективности своей социальной деятельности. В отличие от других, он позволяет организации самостоятельно, посредством внутреннего аудита, или через сертификацию оценить свою приверженность принципам КСО. Данный стандарт не имеет аналогов в России и за рубежом, охватывая большинство фундаментальных составляющих социальной ответственности, кроме добросовестной практики ведения бизнеса и его финансовой прозрачности.

Еще одним стандартом, имеющим отношение к социально ответственной деятельности организации, стал SA8000 (Social Accountability 8000) – стандарт, используемый для оценки социальных аспектов системы управления. Основу данного универсального стандарта составляют несколько конвенций Международной организации труда, Конвенция Организации Объединенных Наций по правам ребенка и Всемирная декларация прав человека.

SA 8000 исповедует те же системные подходы, что и ИСО 14001 (управление охраной окружающей среды) и ИСО 9000 (управление качеством), но при этом содержит и существенные отличия в базовых значениях используемых оценочных показателей. Первой сертификат соответствия требованиям стандарта SA 8000 получила фабрика компании Avon Cosmetics в Нью-Йорке.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Основное назначение стандарта SA 8000 - улучшение условий труда и повышение жизненного уровня сотрудников. Он применяется в развивающихся и индустриально развитых странах, как в сегменте малых, так и крупных предприятий. Стандарт определяет набор критериев, позволяющих оценить такие аспекты, как использование детского и принудительного труда, здоровье и соблюдение техники безопасности, свобода профессиональных объединений и гарантия прав на переговоры между работодателем и профсоюзными организациями на предмет заключения коллективного договора, наличие или отсутствие какой-либо дискриминации, порядок дисциплинарных взысканий, рабочее время, система компенсации и т.п. Однако, при этом данный стандарт обходит своим вниманием природоохранные аспекты и вопросы экономии природных ресурсов, помощи местному сообществу и деловой этики.

Все нормы, содержащиеся в SA 8000, действуют в России в рамках Трудового Законодательства. Тем не менее, поскольку один из пунктов стандарта содержит требование соответствия данному стандарту всех поставщиков компании, что в российских условиях весьма проблематично, то за более всю историю присутствия стандарта, в России только несколько предприятий были сертифицированы на соответствие SA800 (компании, входящие в цепочки поставок европейских корпораций, требующих наличие такого сертификата).

Стоит отметить, что помимо рассмотренных стандартов, существуют и другие, регламентирующие нефинансовую отчетность компаний. Более подробно речь о них пойдет в следующем разделе.

13.6. Нефинансовая отчетность и ее роль в социально ответственной деятельности организации

Реализуемые компаниями инициативы в сфере КСО являются мощным инструментом улучшения репутации компании. С целью получения имиджевой выгоды компании стали задумываться о том, как довести до сведения общественности то позитивное, что они делают для общества и окружающей среды. Результатом стало появление на Западе в конце 70-х годов прошлого века первых нефинансовых отчетов, главное отличие которых от привычной финансовой отчетности, ориентированной главным образом на акционеров и аналитиков, состоит в их адресованности гораздо более широкому кругу заинтересованных лиц.

Если первые нефинансовые отчеты были в большей степени похожи на рекламные проспекты, выполняя тем самым скорее PR-функции, то с течением времени характер представляемой в них информации трансформировался в сторону все большей аналитичности, что естественно требовало больших временных затрат на процесс подготовки отчетности, а сама отчетность приобрела ранее отсутствующую функцию, став инструментом анализа и планирования компаний в сфере КСО. В ходе подготовки отчетов анализируется социальная, экологическая и экономическая эффективность компаний, ее взаимодействие с ключевыми стейкхолдерами и выявляются нефинансовые риски.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таким образом, сегодня, нефинансовый отчет содержит, так называемый, триединый итог (экономической, социальной и экологической результативности), выполняя две важнейшие функции: информирование заинтересованных сторон о результатах деятельности и повышение эффективности управления КСО.

Естественный процесс расширения функций нефинансовой отчетности привел к появлению различных методических руководств, позволяющих добиться определенного единообразия в данной сфере. Наиболее распространенным на сегодняшний день следует признать Руководство по отчетности в области устойчивого развития, подготовленный Глобальной инициативой по отчетности (GRI). Эта организация была создана Коалицией за экологически ответственный бизнес совместно с Программой ООН по окружающей среде. Руководство содержит список стандартных тем и показателей, отражаемых в отчете и рекомендации по организации процесса его подготовки. Кроме того, в нем можно найти и принципы, определяющие содержание и границы отчета и обеспечивающие его качество.

Британским Институтом социальной и этической отчётности (Institute of Social and Ethical Accountability) разработан еще один из действующих стандартов нефинансовой отчетности - AA1000 AS. Стандарт предназначается для измерения результатов деятельности компаний с позиций этики, что и обуславливает определенный набор критериев, при помощи которых может быть осуществлен социальный и этический аудит их деятельности.

Торгово-Промышленная палата Российской Федерации разработала собственное руководство - «Социальная отчётность предприятий и организаций, зарегистрированных в Российской федерации. Методические рекомендации». Стандарт предполагает, что в социальном отчёте компании помимо вступительной части (общие положения) должны содержаться семь тематических разделов. В документе дается краткое описание разделов и показателей, входящих в них.

В большинстве стран публикация нефинансовой отчетности носит добровольный характер, выражая тем самым инициативность бизнеса в сфере КСО. Однако, ряд стран обязал некоторые категории компаний, в частности, государственные, сообщать о результатах своей деятельности по определенным показателям корпоративной социальной ответственности в обязательном порядке. Такая норма действует во Франции, Норвегии, Дании, Швеции, Финляндии, Нидерландах.

Сегодня, как правило, ведущие мировые компании регулярно публикуют свои нефинансовые отчеты, прекрасно осознавая степень важности такого шага и его влияния на репутацию компании. Эти отчеты аккумулируются в крупнейшей базе данных корпоративной нефинансовой отчетности - Международном регистре нефинансовых отчетов Corporate Register.

В России есть свой Национальный Регистр и Библиотека корпоративных нефинансовых отчетов, действующий с начала 2000-х годов, когда в нашей стране появились первые нефинансовые отчеты. Пионером стало ОАО "Рязанская ГРЭС" – одно из крупнейших предприятий электроэнергетики в России, первым представившим сведения, характеризующие экологические показатели деятельности, достижения последних лет в этой сфере и свои планы на будущее.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В настоящее время нефинансовую отчетность публикуют более 800 российских компаний. По состоянию на 18 декабря 2017 г. в Национальный реестр корпоративных нефинансовых отчетов Российского союза промышленников предпринимателей (РСПП) включено 824 отчета, из которых большую долю – 37,5% составляют социальные отчеты, чуть меньше – 33,5 % - отчеты в области устойчивого развития, почти 17% - интегрированные отчеты, 8,8 % - экологические отчеты и 3,2% - отраслевые.

13.7. Международные инициативы в сфере КСО и механизм их действия.

Свидетельством того, что привлечение крупного капитала к решению социальных проблем становится устойчивой мировой тенденцией, является реализация крупнейших международных инициатив по успешному осуществлению концепции социальной ответственности бизнеса. К ним можно отнести деятельность Международного Бизнес Совета по устойчивому развитию, объединяющему более ста крупнейших ТНК, определяющему корпоративную социальную ответственность как обязательство бизнеса вносить вклад в устойчивое экономическое развитие, трудовые отношения с работниками, их семьями, местным сообществом и обществом в целом для улучшения их качества жизни. Он обеспечивает интеграцию предпринимателей в социальные бизнес сети, позволяя им должным образом позиционировать себя по отношению к обществу и к государственным и международным структурам.

Еще одной формой осуществления международных инициатив в рассматриваемой области стал Глобальный Договор ООН (Global Compact), участниками которого являются сотни крупнейших компаний, ведущие профсоюзные организации, правозащитные и экологические объединения.

Дополнением к нему стали Принципы Ответственного Инвестирования (Principles for Responsible Investment - PRI). Глобальный Договор ООН был инициирован в 1999 году генеральным секретарем ООН Кофи Аннонам на Всемирном экономическом форуме в Давосе, а официальный старт инициатива получила в 2000 году. Он представляет собой общественно-политическую платформу, ставящую себе целью продвижение принципов социальной ответственности бизнеса, достижение соответствия коммерческих операций и стратегий основным принципам в области защиты прав человека, гарантии справедливых трудовых отношений, охраны окружающей среды и борьбы с коррупцией.

Участники Глобального Договора берут на себя обязательство поддерживать и уважать защиту провозглашенных на международном уровне прав человека, предпринимать инициативы, направленные на повышение ответственности за состояние окружающей среды, выступают за ликвидацию всех форм принудительного и детского труда, за ликвидацию дискриминации в сфере труда и занятости, обязуются противостоять всем формам коррупции, включая вымогательство и взяточничество.

Основу деятельности Глобального Договора составляют положения, опирающиеся на такие принципиально значимые документы, как:

- Всеобщая декларация прав человека;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- Декларация Международной организации труда об основополагающих принципах и правах на производстве;
- Декларация по окружающей среде и развитию, принятая в Рио-де-Жанейро;
- Конвенция ООН против коррупции.

Присоединяясь к сети ГД ООН, компании берут на себя целый ряд обязательств, связанных с необходимостью внедрять принципы ГД в процесс принятия решений высшим руководящим органом, оказывать всяческое содействие достижению целей устойчивого развития, включать в обязательную ежегодную отчетность информацию о том, каким образом организация внедряет в свою деятельность принципы Глобального договора и способствует реализации задач устойчивого развития, способствовать продвижению ГД ООН и ответственных деловых практик среди партнеров, клиентов, потребителей и общества в целом.

Ядро Глобального Договора составляют Десять принципов, призванных определить социальную политику копаний, разделяющих данную международную инициативу:

Права человека

Принцип 1: Деловые круги должны поддерживать и уважать защиту провозглашенных на международном уровне прав человека;

Принцип 2: Деловые круги не должны быть причастны к нарушениям прав человека.

Трудовые отношения

Принцип 3: Деловые круги должны поддерживать свободу объединения и реальное признание права на заключение коллективных договоров;

Принцип 4: Деловые круги должны выступать за ликвидацию всех форм принудительного и обязательного труда;

Принцип 5: Деловые круги должны выступать за полное искоренение детского труда;

Принцип 6: Деловые круги должны выступать за ликвидацию дискриминации в сфере труда и занятости.

Окружающая среда

Принцип 7: Деловые круги должны поддерживать подход к экологическим вопросам, основанный на принципе предосторожности;

Принцип 8: Деловые круги должны предпринимать инициативы, направленные на повышение ответственности за состояние окружающей среды;

Принцип 9: Деловые круги должны содействовать развитию и распространению экологически безопасных технологий.

Противодействие коррупции

Принцип 10: Деловые круги должны противостоять всем формам коррупции, включая вымогательство и взяточничество.

Дополнившие в 2006 г. Глобальный Договор Принципы Ответственного Инвестирования (Principles for Responsible Investment - PRI) возлагают на бизнес обязанность включать параметр

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

социальной ответственности компаний в проводимую инвестиционную политику, инвестировать в социально ответственные предприятия, информацию о которых можно получить, в том числе, благодаря инициативе Глобальный договор ООН, активно содействовать имплементации политики социальной ответственности на предприятиях, выступающих объектами инвестирования и требовать от управленческого звена инвестируемого предприятия отчета о мере соответствия их деятельности принципам социальной ответственности.

В январе 2011 г. на международном экономическом форуме в Давосе Генеральным секретарем ООН Пан Ги Муном была представлена лидерам мирового бизнес-сообщества новая масштабная программа ООН – LEAD. Она представляет собой инициативу, реализуемую в продолжение Глобального договора ООН, которая предусматривает проведение компаниями-лидерами определенных мероприятий в сфере экологии, социальной защиты и управления, а также разработку обновленных стандартов корпоративной социальной ответственности.

Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун, обращаясь к компаниям, вошедшим в группу LEAD, заявил, что «с момента создания Глобальный договор был отражением стремления лидеров мирового бизнеса выйти за пределы сложившегося статус-кво. С помощью платформы программы Глобального договора LEAD вы сможете помочь довести показатели устойчивого развития до того уровня, который необходим миру сегодня»[130]. Глобальный договор ООН нацелен на увеличение к 2020 году числа участников до 20 000, а также на совершенствование качества их взаимодействия.

Российские компании принимают участие в глобальных инициативах, посвященных социальной ответственности, но не столь активно, как хотелось бы. Лишь в декабре 2008 года прошло заседание участников ГД ООН в Российской Федерации, на котором была создана единая сеть Глобального Договора ООН в нашей стране. Первое ежегодное общее собрание российских участников проекта ГД ООН приняло «Положение об организации деятельности сети ГД ООН в РФ» и определило стратегически значимые направления деятельности ГД ООН в России на ближайшее время, избрав управляющий комитет и председателя российской сети ГД.

В декабре 2010 г. общее собрания участников Глобального договора ООН в России приняло решение о присоединении к сети и подписании Совместной декларации о сотрудничестве между сетями Глобального договора, действующими на территории Европы. Сегодня российская сеть включает такие крупнейшие организации, как ПАО "Лукойл", ПАО "НК "Роснефть", Банк "Уралсиб", ПАО "Полиметалл", ОК "Русал", группа компаний "Росводоканал", АФК «Система» и др. Это свидетельство того, что постепенно у бизнеса формируется понимание того, каким образом решение проблем устойчивого динамичного развития - от прав человека, трудовых отношений, окружающей среды, борьбы с коррупцией и до более глобальных социальных целей, таких как образование, преодоление бедности и здоровье нации – приносит существенную пользу, как обществу, так и бизнесу. Представители российского бизнеса явно разделяют мнение зарубежных коллег о

[130] Бюллетень Глобального договора ООН в России [Электронный ресурс]. URL: http://www.undp.ru/documents/GC_in_Russia_2011-rus.pdf.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

необходимости проведения продуманной социальной политики и подготовки социальной отчетности как эффективного инструментария взаимодействия со стейкхолдерами и повышения капитализации компании. Российские компании все активнее осваивают подобные механизмы, при этом можно отметить, что чем крупнее бизнес, чем многостороннее и разнообразнее его влияние на общество, тем важнее независимая оценка информации, представленной в корпоративной социальной отчетности. Число отечественных участников договора динамично увеличивается, что иллюстрирует рисунок 13.1.

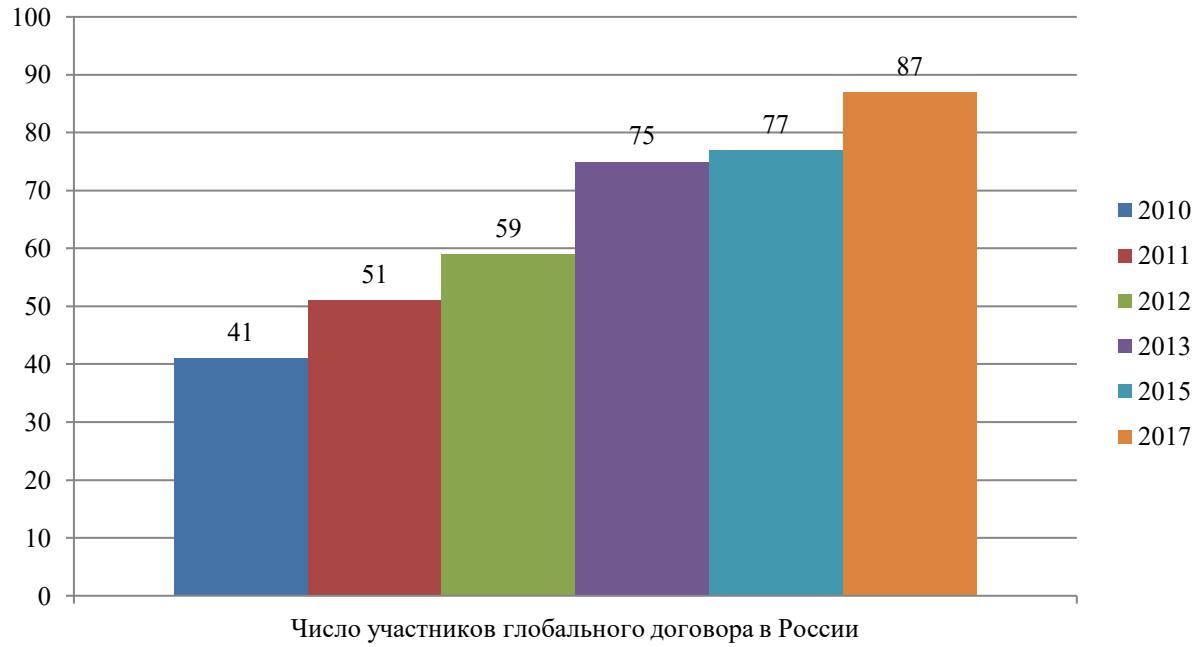

Рисунок 13. 1. Число участников Глобального договора ООН в России в 2010-2017гг. (составлено автором на основе данных, приведенных на официальном сайте ГД ООН в России)[131].)

При общем увеличении численности предприятий, занятых в процессе, анализ структуры участников договора позволяет говорить о гораздо меньшей активности малого и среднего бизнеса по сравнению с крупными компаниями, что является устойчивой тенденцией всех лет становления и развития принципов корпоративной социальной ответственности в России, что отражено на следующей диаграмме.

[131] Официальный сайт «Глобальный договор ООН в России» URL: http://www.globalcompact.ru/index/dokumentyi/ (Дата обращения - 09.12.2017)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

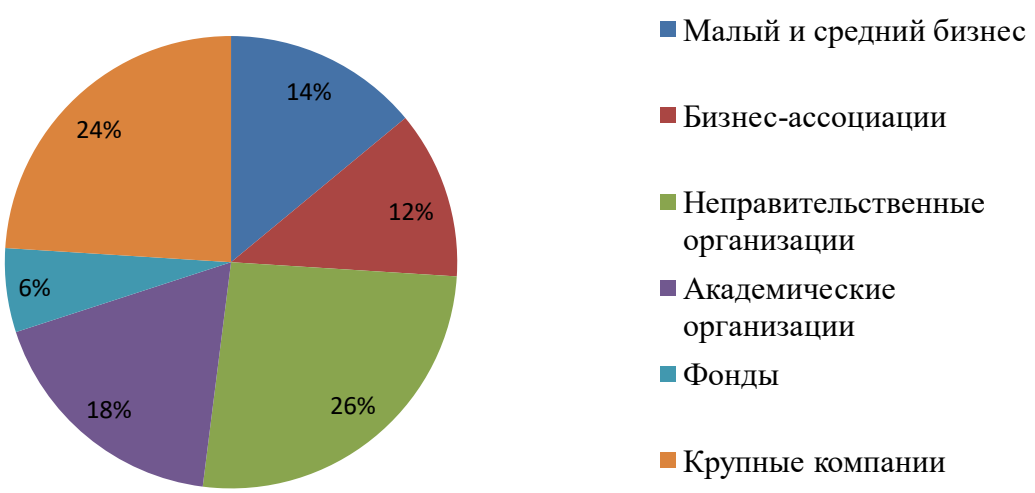

Рисунок 13.2. Структура участников Глобального договора ООН в России в процентах (составлено автором на основе данных, приведенных в информационном бюллетене «Глобальный договор ООН в России»)[132].

В одном из отчетов Глобального договора о корпоративной устойчивости [2], составленном на основе опроса более 2 000 компаний из 113 стран, отмечается, что из всех параметров, влияющих на развитие устойчивых практик, размер компании имеет самое существенное значение. Разрыв между большим и малым/средним бизнесом (МСБ) наблюдается практически по всем показателям. Среди главных препятствий МСБ на пути к устойчивому прогрессу отмечается нехватка финансовых ресурсов и отсутствие знаний. Однако, в ходе исследования была обнаружена обнадеживающая тенденция: небольшие компании все чаще делают практические шаги, чтобы догнать своих коллег из «большого бизнеса».

По данным, представленным Высшей школой менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, прослеживается определенная закономерность, выявленная при исследовании компаний-респондентов - из всех реализуемых социально направленных проектов два обладают безусловным приоритетом – это развитие персонала (43,5%) и развитие местного сообщества (20,3%).

На этом фоне доля вложений в добросовестную деловую практику по отношению к потребителям, поставщикам, деловым партнерам, в охрану здоровья и безопасные условия труда, в природоохранную и ресурсосберегающую деятельность, оказавшаяся в диапазоне от 2,4% до 12,2% совокупного объема корпоративных социальных инвестиций, выглядит не слишком внушительной [3]. Следует отметить, что если усилия по развитию персонала традиционно были в числе приоритетных, то

[132] Бюллетень Глобального договора ООН в России [Электронный ресурс]. URL: http://www.undp.ru/documents/GC_in_Russia_2011-rus.pdf.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

активизация действий по поддержке местного сообщества стала характерной тенденцией последних лет.

13.8. Уровни и инструменты реализации социально ответственного поведения.

Концепция социально-ответственного поведения предполагает, что организационные усилия затрагивают несколько уровней его реализации: микроуровень, связанный с ответственностью перед сотрудниками, партнерами, акционерами и потребителями, т.е. так называемыми первичными стейкхолдерами; мезоуровень, раскрывающий меру ответственности перед местным сообществом; макроуровень, демонстрирующий степень ответственности перед государством; мегауровень, знаменующий ответственность перед мировым сообществом.

Механизм обеспечения социальной ответственности на каждом из этих уровней включает большое количество конкретных инструментов, позволяющих достичь поставленной цели.

Ответственное поведение компании по отношению к собственным сотрудникам может осуществляться за счет реализации различных механизмов. В первую очередь, это заключение коллективного договора, регулирующего социально-трудовые отношения в организации. Факт заключения коллективного договора означает формализацию отношений работника и работодателя.

Часто имеют место и неформальные правила предоставления социальных благ, которые могут быть (а могут и не быть) оформлены документально. Чаще всего это обеспечение медицинского обслуживания персонала компании, организация питания сотрудников, организация доставки к месту работы транспортом предприятия, предоставление скидок сотрудникам при покупке выпускаемой предприятием продукции, возмещение оплаты мобильной связи или расходов, связанных с переездом во время работы и т.п.

В качестве примера, характерного для микроуровня, можно привести и набирающую все большую популярность систему корпоративного пенсионного обеспечения (КПО), реализуемую в большинстве стран, имеющих развитую рыночную экономику. При этом почти всегда государственная и корпоративная системы взаимодополняют друг друга, способствуя усилению социальной защиты пенсионеров.

Корпоративное пенсионное обеспечение в нашей стране началось с 1992 года, когда Указом Президента РФ № 1077 "О негосударственных пенсионных фондах", было установлено, что предприятия, учреждения, организации, банки, коллективы граждан, общественные объединения могут учреждать негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Большинство негосударственных пенсионных фондов России начинало именно как корпоративные пенсионные фонды, возникшие на различных энергетических, транспортных или нефтегазовых предприятиях. Их изначальная задача определялась как обеспечение пенсионных накоплений собственных работников, и только по истечению нескольких лет они трансформировались в открытые НПФ, получив право привлекать накопительную часть пенсии граждан, не являющихся сотрудниками компаний.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Конечно, столь малый срок существования корпоративного пенсионного обеспечения в России не позволил еще достичь уровня, характерного для западных стран. Имея гораздо более весомый опыт функционирования системы корпоративного пенсионного обеспечения, страны Западной Европы, США, Японии, Австралии добились того, что существенным доходом после завершения трудовой карьеры являются корпоративные пенсии. На это нацелено и законодательство многих западных государств. Так, большинство стран – членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) включают корпоративные пенсии в состав национальной пенсионной системы. Лидерство в этом принадлежит скандинавским государствам, обеспечивающим до 80% трудоспособного населения профессиональными пенсиями.

В «Панораме пенсионного обеспечения ОЭСР 2016» отмечается, что природа негосударственного накопительного пенсионного обеспечения изменяется, все большую важность приобретают пенсионные планы с установленным размером взносов и личные пенсионные планы [3]. Динамика последних лет свидетельствует, что у более молодых поколений вероятность зависимости от частного пенсионного обеспечения значительно выше, чем у более пожилых граждан.

Многие страны ОЭСР практикуют вариант, при котором корпоративные пенсии реализуются посредством отраслевых или общенациональных коллективных договоров. Помимо этого имеют место и добровольные корпоративные пенсии, которые предполагают, что сотрудник и работодатель заключают договор об открытии пенсионного счета для работника и определяют размер взносов, срок действия счета и другие условия корпоративного пенсионного страхования.

Россия не в меньшей степени заинтересована в выходе корпоративного пенсионного обеспечения на качественно более высокий уровень. Утвержденная в декабре 2012 года Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации нацелена на то, что в 2030 году пенсионная система будет основана на трехуровневой модели, включающей трудовую, или государственную пенсию, формируемую в рамках государственной системы обязательного пенсионного страхования, частную пенсию, формируемую самим работником и корпоративную пенсию, являющуюся результатом социально ответственной политики, проводимой предприятием. При этом отмечается, что для полноценного построения системы пенсионного обеспечения в рамках указанной модели просто необходимо создание и развитие корпоративного пенсионного обеспечения.

Действительно, в сложившейся ситуации, когда число выходящих на пенсию неуклонно возрастает, а выплачиваемые пенсии замещают чуть более 30% заработной платы, не на много превышая величину прожиточного минимума, необходимость расширения института корпоративных пенсий становится все более очевидной. Далекую от оптимистичной картину имеющегося пенсионного обеспечения демонстрирует таблица 13.1.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 13.1

Основные показатели пенсионного обеспечения в РФ

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Общая численность пенсионеров, тыс. человек	39706	40162	42367	42837	43327	43797	45182
Средний размер назначенных пенсий, в среднем за год, руб.	7476,3	8202,9	9040,5	9917,5	10786,0	11986,0	12391,1
Величина прожиточного минимума пенсионера, руб.	4521	5032	5123	5998	6617	7965	8081
в процентах к предыдущему году	110,3	111,3	101,8	107,7	110,3	120,4	101,5
Соотношение среднего размера назначенных пенсий, процентов:							
с величиной прожиточного минимума пенсионера	165,4	163,0	176,5	165,4	163,0	150,5	153,3
со средним размером начисленной заработной платы	35,7	35,1	33,9	33,3	33,2	35,2	33,7
Реальный размер назначенных пенсий, в процентах к предыдущему году	134,8	101,2	104,9	102,8	100,9	96,2	96,6

Источник: официальный сайт ФСГС - http://www.gks.ru/ (дата обращения - 12.12.2017 г.)

Стратегия предусматривает, что внедрение корпоративных пенсионных систем должно быть обеспечено четкой фиксацией необходимых требований в области стандартизации финансовых пенсионных продуктов, контролю и надзору за ними, а также налоговых льгот для финансирования пенсионных выплат. Корпоративное пенсионное обеспечение планируют осуществлять на основании договора о корпоративной пенсионной программе.

На данный момент более 20% российских компаний реализуют у себя различные корпоративные пенсионные программы (КПП), и данная тенденция лишь усиливается, что говорит о правильном векторе движения к улучшению жизненного уровня будущих пенсионеров. Примерами эффективного развития КПП могут служить такие компании, как ПАО «Лукойл», ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Северсталь», ПАО "Газпром" и другие. Однако, следует признать, что в целом по стране очень небольшое количество российских пенсионеров получают негосударственную пенсию, о чем свидетельствуют данные Федеральной службы государственной статистики, представленные в таблице 13.2.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 13.2

Основные показатели системы негосударственного пенсионного обеспечения

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Численность получателей негосударственных пенсий:							
всего, тыс. человек	1361,9	1470,9	1537,1	1551,2	1581,7	1556,7	1530,8
в процентах от общей численности пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда Российской Федерации	3,4	3,7	3,8	3,8	3,8	3,6	3,5

Источник: официальный сайт ФСГС - http://www.gks.ru/ (дата обращения - 12.12.2017 г.)

На сегодняшний день существует несколько видов корпоративных пенсионных программ. Как правило, каждое предприятие разрабатывает собственную программу совместно со специалистами аффилированного с ним негосударственного пенсионного фонда. При этом программа может быть ориентирована и на весь коллектив, и на отдельные категории работников.

В последнее время появилась устойчивая тенденция к увеличению доли так называемых паритетных корпоративных пенсионных программ, в рамках которых финансирование будущей пенсии осуществляют совместно работник и предприятие. Такие программы иногда называются программами долевого участия. Механизм реализации такой программы предполагает, что работник заключает с аффилированным НПФ (который часто создается этим же предприятием) индивидуальный пенсионный договор. Пенсионные взносы, удерживаясь из заработной платы сотрудника, будут направлены на именной пенсионный счет в НПФ. Пропорционально этим взносам рассчитываются взносы предприятия и учитываются в соответствии с пенсионным договором предприятия с НПФ. Таким образом, будущая корпоративная пенсия будет складываться из личных накоплений сотрудника в НПФ и средств, переведенных туда предприятием. Важно, что при этом за сотрудником сохраняется право в любой момент воспользоваться личными пенсионными накоплениями, расторгнув пенсионный договор с НПФ.

Альтернативным вариантом паритетным взносам являются корпоративные – в этом случае работодатель перечисляет на счет НПФ исключительно корпоративные средства компании, выделенные на эту программу, а работник, таким образом, не участвует в формировании будущей пенсии.

Имеются существенные различия и по форме ведения счетов. Это может быть солидарный пенсионный счет, когда пенсионные накопления аккумулируются на общем пенсионном счете, не

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

разбиваясь по конкретным сотрудникам, или индивидуальный, когда пенсионные взносы зачисляются сразу на именные пенсионные счета работников. Первая схема, несомненно, представляет для работодателя больший интерес, поскольку являет собой эффективный рычаг кадровой политики, позволяющий исключать уволенных работников из программы корпоративного пенсионного обеспечения, изменять размеры пенсионных накоплений, уменьшая их для одной категории персонала и увеличивая для другой. Второй вариант в большей степени отражает интересы работника и лучше его мотивирует.

Вопрос о том, какой вариант предпочтительней, решается в зависимости от конкретной ситуации – в случае, когда в организации уже сформировался состав будущих пенсионеров, есть смысл в использовании именных счетов, если нет, то стоит остановиться на солидарной форме.

В целом, алгоритм организации системы корпоративного пенсионного обеспечения включает в себе следующие этапы:

1. Социально-экономический анализ предприятия, включающий анализ демографической структуры работников, финансовых показателей, прогноз темпов выхода сотрудников на пенсию и т.п.

2. Выбор НПФ–партнера, который разрабатывает максимально соответствующую данной компании корпоративную пенсионную программу или несколько вариантов программ для нескольких групп работников.

3. Разработка критериев допуска сотрудников к участию в корпоративных пенсионных программах. Таковыми могут выступать стаж работы в организации, достижение определенного возраста и т. п.

4. Определение периода времени (вестинга), по окончании которого работник получает право перевода своих корпоративных пенсионных накоплений с солидарного счета на свой индивидуальный. В случае увольнения работника из организации до окончания данного срока взносы, внесенные работодателем в пользу этого сотрудника, останутся на солидарном счете компании. Если увольнение происходит после окончания срока вестинга, то пенсионные взносы будут находиться на индивидуальном пенсионном счете в полном распоряжении сотрудника.

5. Установление основных условий корпоративной пенсионной программы.

На этом этапе необходимо определиться с тем, будут ли реализовываться отдельные подпрограммы для разных категорий работников, рассчитать размер дополнительной пенсии, размер взносов по каждой программе, зафиксировать условия получения корпоративной пенсии.

6. Разработка совместно с НПФ корпоративной пенсионной программы, оптимальной для организации. Это предполагает выбор схемы корпоративного пенсионного обеспечения (солидарной, индивидуальной, паритетной), подготовку пакета необходимых локальных документов, а также определение механизма интеграции корпоративного пенсионного обеспечения в общий социальный пакет и систему оплаты труда.

При подготовке внедрения КПО для организации особое значение имеет оптимизация затрат на данный механизм. Решение этой задачи требует учета целого ряда факторов. Первым из них является

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

численность работников. Организация, насчитывающая несколько десятков тысяч человек, и организация, численностью до тысячи человек, скорее всего, будут реализовывать существенно отличающиеся программы. На больших предприятиях под действие КПП могут попадать не все сотрудники, в случае менее крупных предприятий разумнее включать в систему всех работников.

Не менее значимым фактором является возрастная структура трудового коллектива. Если преобладают молодые сотрудники, то есть смысл во введении возрастного ценза, устанавливающего минимальный возраст участия в программе, например, 30–40 лет.

Свою роль играют и отраслевая и региональная специфика. Вредные условия труда или тяжелые климатические условия дают право на досрочный выход на пенсию, что необходимо учитывать при разработке КПП.

Важным ориентиром выступает также уровень отраслевых и региональных доходов населения. Величина будущей корпоративной пенсии в идеале должна обеспечивать максимально высокий коэффициент замещения средней зарплаты по отрасли, учитывая при этом средний региональный уровень зарплаты.

То, что КПО выгодно для работников, очевидно. Но оно имеет свои плюсы и для работодателей. В частности, законодательство Российской Федерации позволяет организациям уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль на всю сумму дополнительных пенсионных взносов, но не более чем на 12% от годового фонда оплаты труда (ст. 255 НК РФ). Помимо этого КПО способно оказывать положительное воздействие на своевременную ротацию кадрового состава, поскольку с наступлением пенсионного возраста работники без опасений уходят на заслуженный отдых, будучи уверенными в своем материальном обеспечении, и тем самым освобождают рабочие места для более молодых коллег. Немаловажно, что сам факт наличия в компании системы КПО выступает важным параметром, способствующим привлечению сотрудников в организацию, обеспечивая работодателю возможность выбора наиболее опытных и профессионально грамотных из них.

Несмотря на существенные затраты, необходимые для организации корпоративного пенсионного обеспечения, оно, тем не менее, может быть экономически эффективно. Период первоначального снижения экономической прибыли организации в результате увеличения расходов на персонал, может в дальнейшем смениться периодом роста, когда достигнув некоторого минимального значения, экономическая прибыль начнет увеличиваться, и в определенный момент времени превысит прибыль предприятия, на которую оно могло бы рассчитывать в отсутствие программы КТО.

Однако наряду с явными достоинствами корпоративного пенсионного обеспечения существует ряд причин, мешающих активному распространению КПП в российских компаниях. Так, по данным опроса, проведенного среди отечественных предприятий, основными сдерживающими факторами являются: отсутствие полной ясности выгод, издержек и рисков от создания КПП (46,7%); недостаточно четкий механизм законодательного регулирования КПП (42,2%); невыгодность КПП для компании (31,1%); ограниченность финансовых ресурсов компании (31,1%); отсутствие в организации

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

профессионалов, способных заниматься внедрением КПП (20,0%); недостаточная активность в продвижении услуг со стороны негосударственного пенсионного фонда (далее - НПФ) и страховых компаний (8,9%); нежелание сотрудников компании участвовать в КПП (6,7%); другое (4,4%)[133].

Показательны данные опроса, проведенного ВЦИОМ по заказу НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ», направленного на выяснение отношения, как управленцев, так и рядовых сотрудников, к корпоративному пенсионному обеспечению. Опрос 230 экспертов, в число которых входили топ-менеджеры, руководители отделов кадров и т.п. крупных компаний, имеющих численность штата более 700 человек и 600 рядовых сотрудников компаний с численностью штата не менее 250 человек проходил в пяти городах России (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Хабаровск). Интересно, что отвечая на вопрос о том, что необходимо сделать для увеличения темпов развития корпоративного пенсионного обеспечения в нашей стране, 61% респондентов из числа руководителей указали на необходимость со стороны государства обеспечить дополнительные налоговые льготы организациям, внедряющим данные программы. Более четверти (27%) полагают, что правильным решением будет введение корпоративного пенсионного обеспечения как обязательной составной части социального пакета, предоставляемого предприятием. Еще 16% выразили мнение, что возможны и иные преференции от государства[134].

Таким образом, очевидно, что без государственной поддержки КПО и далее будет испытывать существенные трудности и может остаться уделом лишь крупных компаний, уже внедривших его у себя и с успехом реализующих. В ближайшее время должна быть решена задача установления необходимых требований по стандартизации финансовых пенсионных продуктов, контролю и надзору за ними, а также налоговых льгот для финансирования пенсионных выплат.

Еще одной причиной, негативно влияющей на процесс внедрения на российских предприятиях системы КПО, является отсутствие должного уровня информированности о подобных программах. Необходимы целенаправленные информационные действия, нацеленные на популяризацию данного вида пенсионного обеспечения, формирование соответствующего менталитета, заставляющего человека более серьезно относится к вопросам пенсионного обеспечению уже в молодости.

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что КПО помогает компаниям решить целый комплекс задач как управленческих, так и экономических. Включая своих сотрудников на выгодных для них условиях в КПП, компания гарантирует им не только стабильную работу, но и более комфортное будущее за счет корпоративной пенсии. Корпоративная пенсионная программа выступает не только эффективным инструментом мотивации персонала, но и дает существенное конкурентное преимущество работодателю, как социально-ответственной компании, ценящей человеческие

[133] 6Грызунова Н.В., Аллахвердиева Л.М.К., Бабанова Е.М., Горина С.А., Дегтева Л.В., Жариков В.В., Долгополова Т.В., Литвиненко И.Л., Пономарева Г.Т., Синельникова Е.А., Султанова М.К., Тимохин Д.В., Чердакова А.В., Чугумбаева Н.Н., Чугумбаев Р.Р., Филина Ф.В., Миронова Н.А. Управление организацией: проблемы и решения. Коллективная монография. Москва, 2016 . Московский государственный гуманитарно-экономический университет.

[134] Официальный сайт НПФ «Наследие». URL: http://npfn.ru/ (Дата обращения - 12.12.2017)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ресурсы. Грамотное владение данным инструментом способно не только решить проблему кадрового обеспечения, но и повысить эффективность производства, обеспечив, в сочетании с другими важнейшими условиями, устойчивый рост экономической прибыли.

Мезоуровень, предполагает действия компании, направленные на достижение баланса интересов с разными группами общества на территории присутствия. Для компаний принципиально важным является тот факт, что состав любого местного сообщества определяется ключевыми заинтересованными сторонами - местной властью, потребителями, жителями окружающего района, мнение которых взаимозависимо от мнения сообщества в целом. Определение конкретного способа взаимодействия с местным сообществом и нахождение точек соприкосновения интересов ставит бизнес перед необходимостью налаживания постоянного диалога с населением и местными властями. В какой-то мере это происходит в рамках основной деятельности компании, предполагающей необходимость координации собственной стратегии развития с планами социально-экономического развития территории, особенно, когда принимаются решения, способные существенно изменить условия жизни населения, например, закрытие или перепрофилирование предприятия. Но участие в жизни местного сообщества не обязательно напрямую сопряжено с основной деятельностью компании. Это может быть благотворительность или социальные инвестиции, предполагающие использование таких инструментов, как:

- развитие территориальной инфраструктуры, необходимой для местных жителей или функционирования малого бизнеса;
- реализация образовательных и стипендиальных программ, направленных на повышение уровня образования населения;
- осуществление благотворительных программ;
- проведение мероприятий, направленных на улучшение экологической ситуации в регионе.

На макроуровне достигается согласованность интересов компании с интересами государства, для чего бизнес использует соответствующие данному уровню механизмы. В первую очередь это ответственное отношение к своему делу, позволяющее обеспечить качественными рабочими местами как можно большее число граждан. Тем самым компании помогают решить одну из важнейших макроэкономических задач – снижение уровня безработицы в стране. Еще один важнейший инструмент - добросовестное выполнение своих обязательств в качестве налогоплательщиков. Помогая наполнить бюджет страны, бизнес реализует важнейшую социальную функцию, обеспечивая стабильное развитие образования, здравоохранения, транспортной инфраструктуры, обороноспособности и других, важнейших для государства сфер. Не менее значимым является и участие в серьезных экологических программах, реализуемых в масштабах страны. Государственные усилия в природоохранной сфере требуют поддержки со стороны, в первую очередь, крупнейших национальных компаний, способных взять на себя часть ответственности за сохранение окружающей среды для будущих поколений.

Ответственность перед мировым сообществом предполагает выход на еще более масштабный уровень, требующий совместных усилий национальных компаний для решения возникающих глобальных проблем. И здесь приоритетными становятся экологические проблемы, способные поставить под угрозу будущее всего человечества. С ними теснейшим образом связаны и вопросы борьбы с тяжелейшими заболеваниями, требующие объединения усилий всего мирового сообщества. Нельзя забывать и о многочисленных социальных проблемах, требующих совместных шагов по их преодолению.

Конкретные формы, используемые на столь масштабном уровне, не отличаются от тех, что уже были упомянуты – благотворительность, природоохранные и социальные программы, ответственное отношение к своему делу и др. Хороший пример долгосрочной благотворительной программы подала известная корпорации Avon, начав акцию «Вместе против рака груди». Эта масштабная программа охватывает несколько десятков мировых стран. Часть средств, полученных от продажи выпускаемой косметики и парфюмерии, Avon перечисляет в фонд, который занимается финансированием медицинских исследований рака груди, а также диагностики и лечения женщин, страдающих этим заболеванием. Это лишь один из примеров, демонстрирующих, что бизнес способен внести очень существенный вклад в решений серьезнейших глобальных проблем.

13.9.Специфика КСО для предприятий малого и среднего бизнеса и перспективы их вовлеченности в решение социально значимых вопросов.

Обзор научных работ, посвященных социальной ответственности бизнеса, свидетельствует о непрекращающемся дискурсе по вопросу определения единых критериев оценки уровня развития социальной ответственности в различных организациях. При этом, большинство авторов сходятся на том, что серьезные усилия в данной сфере характерны, прежде всего, для крупного бизнеса.

Подобная оценка вполне понятна, поскольку начальный период формирования концепции социальной ответственности связан в первую очередь с защитой окружающей среды, где основным загрязнителем выступает крупное производство, владельцы которого первыми осознали необходимость перемен в своем отношении к обществу. В пользу этого вывода свидетельствует и тот факт, что именно крупный бизнес имеет серьезные финансовые ресурсы, необходимые для успешной реализации социально значимых программ, в то время, как малый и средний не может, в силу объективных причин, внести столь же масштабный вклад в концепцию устойчивого развития.

Тем не менее, малое и среднее предпринимательство, неуклонно занимающее все более серьезные позиции в экономической структуре нашей страны, постоянно наращивает свое долевое участие в социально ориентированных проектах. При этом очевидно, что программы социальной ответственности, реализуемые малыми предприятиями, имеют свои специфические черты.

Применительно к малому предпринимательству каждый из элементов, содержащихся в стандарте ISO 26000, а именно: трудовые отношения; взаимоотношения с потребителями; окружающая среда;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

участие в жизни общества и взаимоотношения с партнерами, начинает приобретать ряд специфических черт.

Теория социально ответственного бизнеса уделяет трудовым отношениям огромное внимание, существенно отличаясь от положений классической экономической мысли, сводившей взаимоотношения с работниками к понятию «трудовые ресурсы». Концепция КСО предполагает, что принимая на работу сотрудника, компания берет на себя ответственность за его благосостояние, безопасность и, что важнее всего, развитие. Максимально возможный вариант, безусловно, требует больших финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения медицинского страхования, дополнительного отпуска, корпоративных пенсий, содержания оздоровительной инфраструктуры и т.п. Для предприятий малого бизнеса подобное бремя непосильно. Однако, обеспечение возможности профессионального роста и личностного развития за счет регулярных посещений профильных тренингов, семинаров, курсов, требующих относительно небольших затрат со стороны предприятия вполне доступен большему числу представителей среднего и малого бизнеса.

Главной целью во взаимоотношениях с потребителями всегда является достижение их долгосрочной лояльности, что требует работы по трем основным направлениям – качество, цена, сервис. Большие объемы производства увеличивают нагрузку, как на персонал, так и на оборудование, что зачастую сказывается на качестве производимого продукта.

На этом фоне малый бизнес оказывается в более выигрышном положении – каждой партии товара, каждому клиенту можно уделить гораздо больше внимания, добиваясь максимального уровня качества. Кроме того, индивидуальный подход к клиенту очень важен в процессе организации сервисного обслуживания, и очевидно, что небольшая компания имеет преимущества по сравнению с высокозатратными сервисными центрами, которые крупные компании вынужденно содержат из-за высокой доли брака и большой товарной номенклатуры. Следовательно, общепринятая трактовка ответственных взаимоотношений с потребителем логично вписывается в понятие малого и среднего бизнеса, и вовсе не является прерогативой больших предприятий.

Окружающая среда – еще один важнейший сегмент КСО. В отличие от предприятий-гигантов, отягощенных высоким уровнем отходов и проблемами их утилизации, малые предприятия избавлены от необходимости тратить огромные суммы на компенсацию причиненного природе ущерба и внедрение дорогостоящих природоохранных технологий. Малый бизнес, не наносящий окружающей среде практически никакого вреда, получает серьезное преимущество, позволяющее вместо отчета о возмещении экологического ущерба позиционировать себя и производимые товары как экологически безопасные.

Участие в жизни общества предполагает активную деятельность предприятия в решении проблем территории присутствия, социальную защиту наиболее нуждающихся групп населения, финансирование образовательно-культурных мероприятий и различных муниципальных программ. Крупный бизнес в этом случае делает акцент на финансовой составляющей. Малому предприятию в одиночку профинансировать какой-нибудь значительный проект, конечно, невозможно. Но никто не

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

отметает варианта совместных усилий различных субъектов малого предпринимательства. Долевое участие в социальных проектах позволяет решать достаточно масштабные социальные задачи, поэтому главные усилия должны быть сосредоточены на координационной деятельности, позволяющей согласовать интересы задействованных сторон. Здесь важна позиция местной администрации, которая должна взять на себя задачу информирования руководителей предприятий малого бизнеса о возможном участии в различных социальных инициативах.

Не менее важным индикатором ответственности бизнеса выступают взаимоотношения с партнерами. В этой сфере для представителей малого бизнеса зачастую складывается парадоксальная ситуация - маленькие компании, как правило, своевременно платят по счетам, но получают оплаченные товары и услуги с задержками, в то время как крупным компаниям, задерживающим платежи, отпускают заказы прежде всех остальных. Тем не менее, малый бизнес должен осознавать, что поставщик никогда не откажется от крупного контрагента, но достаточно легко разорвет отношения с маленькой компанией. Поэтому принципиально важно соблюдать платежную дисциплину, даже при таких неравных условиях.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что малый бизнес не только может демонстрировать ответственное отношение к заинтересованным в их деятельности сторонам, но и зачастую находится в более выигрышном положении, нежели крупные предприятия. Следовательно, социально ответственная практика может и должна использоваться малым и средним бизнесом как для соблюдения своих бизнес-интересов, так и для достижения значимых для общества целей.

Вопросы и задания для проверки знаний

1. Что является основными причинами, побуждающими сегодня компании уделять особое внимание вопросам социальной ответственности?
2. В чем заключается принципиальное отличие открытой модели корпоративной социальной ответственности от скрытой?
3. Что из себя представляет Глобальный Договор ООН?
4. Перечислите 10 принципов Глобального Договора.
5. На какие документы опираются положения Глобального Договора?
6. Почему малый бизнес менее активно участвует в международных инициативах в сфере корпоративной социальной ответственности?
7. Кто такие стейкхолдеры и какова их роль в реализации компаниями корпоративной социальной ответственности?
8. Какие уровни реализации корпоративной социальной ответственности принято выделять? В чем заключается их специфика?
9. Что из себя представляет корпоративное пенсионное обеспечение?

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

10. Какие схемы корпоративного пенсионного обеспечения используются в российской практике?
11. Из каких этапов состоит организация системы корпоративного пенсионного обеспечения?
12. В чем заключаются преимущества корпоративного пенсионного обеспечения для работников?
13. В чем заключаются преимущества корпоративного пенсионного обеспечения для работодателей?
14. Назовите важнейшие направления реализации корпоративной социальной ответственности.
15. Что из себя представляет международный стандарт ISO 26000?
16. Для каких целей предназначен международный стандарт ISO 26000?
17. По каким базовым параметрам оценивается степень социальной ответственности предприятия?
18. В чем заключается специфика реализации корпоративной социальной ответственности предприятиями малого бизнеса?

Тематика докладов и рефератов

1. Роль корпоративной социальной ответственности в системе управления социальным развитием организации.
2. Основные тенденции социального развития в экономически развитых странах.
3. Экономические основы успешного социального развития организации.
4. Специфика методов социального управления.
5. Исторический анализ решения социально-трудовых проблем в Западной Европе.
6. Концепция качества трудовой жизни работников: характеристика, значение, перспективы.
7. Сущность и значение современной концепции социальной ответственности бизнеса.
8. Государственная поддержка политики социальной ответственности бизнеса в Российской Федерации.
9. Американская модель корпоративной социальной ответственности.
10. Европейская модель корпоративной социальной ответственности.
11. Исламская модель корпоративной социальной ответственности.
12. Специфика корпоративной социальной ответственности в России.
13. Оценка эффективности системы социальной защиты населения.
14. Социальное партнерство как форма реализации корпоративной социальной ответственности.
15. Роль и место государства в система социального партнерства.
16. Инструменты реализации социальной ответственности бизнеса.
17. Сущность социального инвестирования.
18. Оценка эффективности социального инвестирования.
19. Стандарты и кодексы корпоративной социальной ответственности.
20. Корпоративная социальная ответственность и ее правовое регулирование.
21. Специфика оценки деловой репутации компании на основе КСО.
22. Управление корпоративной социальной ответственностью.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

23. Эффективность корпоративной социальной ответственности и методы ее оценки.
24. Социальный аудит и его роль в системе социально-экономических отношений.
25. Социальные рейтинги как инструмент стимулирования социально ответственного поведения.
26. Сущность социального инвестирования.
27. Основные направления социального инвестирования.
28. Зависимость показателей деятельности организации от ее социально ответственного поведения.
29. Влияние государства на реализацию принципов корпоративной социальной ответственности.
30. Сущность и значение внутренней социальной политики организации.
31. Различные подходы к формированию социального пакета в организации.
32. Роль социального кодекса в организации.
33. Условия труда как важнейший фактор благоприятной внутренней социальной среды организации.
34. Процесс гуманизации условий труда и эффективность системы управления охраной труда в организации.
35. Механизмы эффективной социальной защиты работников от профессионального риска.
36. Роль организационной культуры как фактора социального развития современной организации.
37. Влияние социально-психологического климата в коллективе на внутреннюю социальную среду организации.
38. Роль обучения и переподготовки персонала в повышении качества трудовой жизни работников.
39. Социальной защита работников организации: сущность и значение.
40. Трудовое законодательство в области социальной защиты работников.
41. Роль социальной инфраструктуры как фактора социальной среды современной организации.
42. Эффективное управление социальной инфраструктурой организации.
43. Роль материального вознаграждения как фактора повышения качества трудовой жизни работников.
44. Современный подход к стимулированию труда работников.
45. Общая характеристика социального планирования и плана социального развития организации.
46. Современные подходы к всесторонней оценке уровня социального развития организации.
47. Специфика нефинансовой (социальной) отчетности организации.
48. Современные стандарты социальной отчетности и роль в стимулировании корпоративной социальной ответственности.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается суть концепции корпоративной социальной ответственности?
2. Что послужило причинами обращения бизнеса к вопросам корпоративной социальной ответственности?
3. Перечислите основные векторы развития корпоративной социальной ответственности.
4. В чем заключаются преимущества открытой модели корпоративной социальной ответственности?

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5. В чем заключаются преимущества скрытой модели корпоративной социальной ответственности?
6. Почему государство не может обеспечить социальную ориентацию экономики без участия в этом процессе бизнеса?
7. Какие международные инициативы направлены на поддержание стремления компаний к реализации корпоративной социальной ответственности?
8. Какие модели реализации корпоративной социальной ответственности существуют?
9. Что является основным стимулом для бизнеса к реализации политики социальной ответственности?
10. В чем заключается сущность политики КСО на микроуровне?
11. Перечислите основные инструменты, используемые в практике корпоративной социальной ответственности, в отношении персонала компании.
12. В чем заключается сущность политики КСО на макроуровне?
13. В чем заключается сущность политики КСО на мезоуровне?
14. В чем заключается сущность политики КСО на мегауровне?
15. Почему в 90-е годы прошлого века некоторые компании стали публиковать свои нефинансовые отчеты?
16. Какова роль нефинансовой отчетности в развитии социально ответственной деятельности организации?
17. В чем заключается специфика различных стандартов нефинансовой отчетности?
18. В чем заключается сущность модели корпоративной социальной ответственности, созданной М. Портером и М. Креймером?
19. Какие преимущества дает компаниям политика корпоративной социальной ответственности?
20. Может ли малый бизнес участвовать в программах корпоративной социальной ответственности? Каким образом?
21. В чем заключается принципиальное отличие корпоративной социальной ответственности малого и крупного бизнеса?
22. Обозначьте основные проблемы реализации корпоративной социальной ответственности на современном этапе.
23. В чем заключается специфика социального инвестирования по сравнению с другими видами инвестиций?
24. Какова роль государства в развитии концепции корпоративной социальной ответственности?
25. Что из себя представляет социально-ориентированная экономика?

Список рекомендуемой литературы

1. Борзаков Д.В., Никитина Л.М. Корпоративная социальная ответственность. -М. : Феникс, 2015. – 445с. - ISBN 978-5-222-23348-1

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2. Корпоративная социальная ответственность. Под общей редакцией В.Я.Горфинкеля, Н.В.Родионовой; -М. : Юрайт, 2017. – 576с. - ISBN 978-5-9916-4010-7

3. Тульчинский Г.Л. Корпоративная социальная ответственность. Технологии и оценка эффективности. Учебник и практикум. -М. : Юрайт, 2016. – 340с. - ISBN 978-5-9916-6689-3

4. Благов Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. -М. : Высшая школа менеджмента, 2015. – 272с. - ISBN 978-5-9924-0086-1

5. Григорян Е.С., Юрасов И.А. Корпоративная социальная ответственность. -М. : Дашков и Ко, 2016. – 248с. - ISBN 978-5-394-02477-1

6. Деминг У. Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами. -Альпина Паблишер, 2017. – 417с. - ISBN 978-5-9614-6263-0, 978-5-9614-5569-4, 978-5-9614-5264-8, 978-5-9614-1635-0, 978-5-9614-4717-0

7. Качество жизни как критерий социальной политики государства и эффективности управления = Эффективность управления в регионах России = Современная социальная политика и обеспечение качества жизни : сборн.науч.докладов и статей по материалам конференции / ред.В.И.Патрушев и др.; Фонд "Социальная инноватика". - М. : Проспект, 2011. - 333с. : ил.,табл. - ISBN 978-5-98597-215-3 : 95.00.

8. Корпоративная социальная ответственность : учеб.для экономич.спец.вузов / под ред.Э.М.Короткова; Гос.ун-т управления. - М. : Юрайт, 2013. - 445с. : ил.,табл. + библ. - (Бакалавр. Базовый курс). - ISBN 978-5-9916-2250-9 : 288.97.

9. Косенко, О.И. Основы социального государства : учеб.пособие / О. И. Косенко ; под общ. ред.д.э.н., проф.Т.Л.Фроловой. - 112 с.

10. Мальцев К. Ценный кадр: Как построить эффективную систему обучения в компании. – Альпина Диджитал, 2015. – 249с. - ISBN 978-5-9614-2389-1

11. Орт М., Эффрон М. Управление талантами. Краткий курс. – М. Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2014. – 224с. - ISBN 978-5-389-05784-5

12. Юрасов И., Танина М., Юдина В., Кузнецова Е. Корпоративная социальная ответственность. -М. : Инфра-М, 2015. – 304с. - ISBN 978-5-16-010231-3

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данным учебным пособием рассмотрены основные аспекты функционирования и развития предприятия, определенные Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования для изучения в рамках дисциплины «Экономика предприятия (организации)».

Материалы пособия выделены в логические разделы для формирования у обучающегося системного, комплексного представления о предприятиях. Также читателю представлен обширный иллюстративный информационный материал, разнообразнвеы задания для закрепления изученной темы, глоссарий.

Особое внимание в пособии отведено инновационной и инвестиционной деятельности предприятий, финансово-хозяйственной деятельности. Также важно сконцентрировать свое внимание на понятиях устойчивого развития предприятия и социально ответственной деятельности. Глубокое изучение перечисленных, а также других вопросов, изложенных в учебнике, позволит обрести студентам качественные знания, а практикам повысить эффективность деятельности предприятия.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвёртая. – Москва: Проспект, КноРус, – 2015. – 608 с.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 27 ноября 2017 года N 356-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» (Официальный интернет-портал правовой информации. [Электронный ресурс]. – URL: www.pravo.gov .ru (дата обращения: 08.01.2018).
3. Булатова А.С. Экономика: Учебник../Под. ред. д-ра экон. наук лроф. А.С.Булатова. 3- е изд., перераб. и доп – М.: Экономисть, –2004 – 896 с.
4. Вайс Т.А., Вайс Е.Н., Васильцев В.С. и [др.]. Экономика предприятия: учебное пособие / Т.А. Вайс, Е.Н. Вайс, В.С. Васильцев и [др.]. – 3-е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, – 2016. – 244 с.
5. .Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: Учебник/Д.И. Валигурский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», – 2011. – 520 с.
6. Ведомости РСФСР, – 1990, – № 30, – с. 418
7. Волкова О.И., Девяткина О.В. Экономика предприятия(фирмы):Учебник/Под ред.проф. О.И. Волкова, О.В.Девяткина. – М.: ИНФРА-М, – 2007. – 601 с.
8. Голянд И.Л., Мухина К.А., Захарьин К.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие/ И. Л. Голянд, К. А. Мухина, К. Н. Захарьин – Красноярск, – 2010. – 154 с.
9. Грибов В. Д. Экономика организации (предприятия): учебник /В. Д. Грибов, В. П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – 10-е изд. Москва: КНОРУС, – 2016. – 416 с.
10. Михалкина Л.М. Экономика предприятия (организации): учебное пособие / Л.М. Михалкина, под ред. А. В. Карпушкиной - Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, – 2014. – 122 с
11. Предыбайло, С. Д. Предприятие и внешняя среда. Формы общественной организации производства : практическое руководство / С. Д. Предыбайло ; М-во образования Республики Беларусь, Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, – 2015. – 47 с.
12. Россия в цифрах 2017: Краткий статистический сборник/Росстат. М. – 2017– 511 с.
13. Руткаускас Т. К., Журухин Г.И. Экономика предприятия: учебник / Т. К. Руткаускас, Г. И. Журухин. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, – 2014. – 290 с.
14. Торосян Е. К., Сажнева Л. П., Зарубина Ж. Н. Основы предпринимательской деятельности. Учебное пособие. – СПб: Университет ИТМО, – 2016. – 130 с.
15. Удалов Ф.Е., Алёхина О.Ф., Гапонова О.С. Основы менеджмента: Учебное пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, – 2013. – 363 с.
16. Коршунов В. В.Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / В. В. Коршунов. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Юрайт, – 2013. – 435 с
17. Смагин, В.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / В.Н. Смагин, В.А. Киселева. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, – 2009. – 238 с.
18. ГОСТ Р 1.0-92. Основные положения.
19. ГОСТ Р 1.2-92. Порядок разработки государственных стандартов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

20. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров [Электронный ресурс] : учеб. / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. — Электрон. дан. —Москва : Дашков и К, 2016. — 292 с.

21. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник для бакалавров [Электронный ресурс] : учеб. / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2017. — 372 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/93428. — Загл. с экрана.

22. Грибов В. Д., Грузинов В. П. Экономика предприятия: Учебник: практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов - М.: Финансы и статистика, 2009. - 400 с.

23. Елизаров Ю.Ф., Экономика организаций: учебник для вузов/ Ю.Ф. Елизаров. – М.: Издательство «Экзамен», 2006. – 495 с.

24. Титов В.И. Экономика предприятия: учебник / В.И. Титов. — М.: ЭКСМО, 2008. – 416 с.

25. Фролова Т.А. Экономика предприятия: лекции : учеб. Пособие. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2011. – 112 с.

26. Яркина Т.В. Основы экономики предприятия: Краткий курс / Т.В. Яркина. – М.: Российский гуманитарный интернет-университет (РГИУ), 2005. – 85 с.

27. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии / А.П. Агарков [и др.]. - М.: Дашков и Ко, 2013. – 400 с.

28. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова; Под ред. И.В. Сергеев. - М.: Юрайт, 2013. - 671 с.

29. Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия): Учебник и практикум / В.В. Коршунов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 407 с.

30. Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / В.В. Коршунов. - М.: Юрайт, 2013. - 433 с.

31. Позубенкова, Э.И. Аутсорсинг персонала в системе диверсификации / Э.И. Позубенкова, Л.А. Арзамасцева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета.- №10(108).-октябрь 2013. – Барнаул, 2013.- С.130-134.

32. Позубенкова, Э.И. Развитие инновационных процессов в экономике / Э.И. Позубенкова, П.С. Позубенков // Нива Поволжья. - 2016. - №2 (39). – С.117-122.

33. Позубенкова, Э.И. Экономический анализ в системе управления организацией/ Э.И. Позубенкова // Международный научный журнал «Инновационная наука».- 2015. - №5. – С.226-228.

34. Позубенкова, Э.И. Бизнес-стратегия организации в условиях диверсифицированной экономики / Э.И. Позубенкова // Стратегия развития АПК и сельских территорий : перспективные идеи и конкурентоспособные технологии. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию ФГБНУ ВНИОПТУСХ, 19-20.02.2015.- М.: ООО «Принт ПРО», 2015. – С.101.104.

35. Позубенкова, Э.И. Стратегия центрированной диверсификации организации / Э.И. Позубенкова // Современные научные исследования.- Выпуск 3.Концепт 2015. – ART 85179/ - URL: http://e-koncept.ru/ 2015/85179.htm- ISSN 2304 -120X.

36. Позубенкова, Э.И. Совершенствование структуры управления организаций АПК / Э.И. Позубенкова // Концепт 2016. – Т.15. – С.1381-1385/ - URL: http://e-koncept.ru/ 2016/961948.htm- ISSN 2304 -120X.

37. Позубенкова, Э.И. Пути повышения эффективности производства в организациях АПК в условиях предбанкротного состояния / Э.И. Позубенкова // Агропродовольственная экономика: научно-

практический электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» - №8 -2016.- С.57-65.

38. Романова, А.Т. Экономика предприятия: Учебное пособие / А.Т. Романова. - М.: Проспект, 2016. - 176 с.

39. Сабетова, Л.А. Экономика сельскохозяйственного предприятия: Учебник / И.А. Минаков, Л.А. Сабетова, Н.П. Касторнов; Под ред. И.А. Минаков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 363 с.

40. Экономика предприятия: учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – Москва: КУРС: Инфра-М, 2015. – 445 с.

41. Экономика организации: учебное пособие / Л. Н. Чечевицына, Е. В. Хачадурова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 382 с.

42. Экономика организации (предприятия): учебник / Н. А. Сафронов. – Москва: Магистр: Инфра-М, 2014. – 253 с.

43. Экономика организации: учебное пособие / В. П. Самарина, Г. В. Черезов, Э. А. Карпов. – Москва: КноРус, 2014. – 318 с.

44. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – Москва: Юрайт, 2015. – 510 с.

45. Баликоев В.З. Общая экономическая теория. Учебник для студентов экономических вузов / В.З.Баликоев. – Изд. 14-е, перераб. и доп. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013. – 684 с.

46. Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 372 с.

47. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – Изд. 2-е, перераб. и доп. / А.Б. Борисов А.Б. – М.: Книжный мир, 2009. – 860 с.

48. Захаров И.В. Теория экономического анализа [Электронный ресурс] : учебное пособие / И.В. Захаров. – Электрон. текстовые данные. – М. : Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2015. – 176 с. – 978-5-19-010999-3. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/54667.html

49. Иванова И.А. Современные способы финансирования оборотных средств в рыночных условиях// Процессы развития современной научной мысли. Сборник научных трудов. Под редакцией С.В. Кузьмина. Казань, 2017. С. 49-53.

50. Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия : учебник / Т.А. Ивашенцева. – М. : КНОРУС, 2016. – 284 с. – (Бакалавриат).

51. Куренков А.М. Статистика [Электронный ресурс] : учебник / А.М. Куренков. – Электрон. текстовые данные. – М. : Перспектива, 2012. – 770 с. – 978-5-905790-01-0. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12751.html

52. Мусаев Т.К. Факторы повышения эффективности управления оборотным капиталом// Пути повышения эффективности аграрной науки в условиях импортозамещения. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Дагестанского государственного аграрного университета имени М.М. Джамбулатова. 2017. С. 417-420.

53. Ольшевская Н. Теория бухгалтерского учета. Шпаргалки. – М.: АСТ, Сова 2010. - 160 с.

54. Словарь терминов по курсу «Финансы, деньги и кредит / сост. . – Электроизолятор: ГГХПИ, 2011. – 52 с.

55. Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. - Таганрог: ТРТУ, 2005.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

56. Экономические термины. Библиотека Инталев [Электронный ресурс]: — Режим доступа: https://www.intalev.ru/library/articles/dic.php?ID=20286

57. Налоговый кодекс Российской Федерации, ч.1,2;

58. Приказ Минфина РФ от 06 мая 1999 г. N 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99"(с изменениями и дополнениями)

59. Приказ Минфина РФ от 06 мая 1999 г. N 33н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99"(с изменениями и дополнениями)

60. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (с изменениями и дополнениями)

61. Большой юридический словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа:https://gufo.me/dict/law?page=3&letter=д

62. Доходы предприятия торговли. Учебное пособие Суслова Ю.Ю, Терещенко Н.Н. Серия: Высшее образование. Бакалавриат. Издательство: Инфра-М. — 2014. — 136 с.

63. Егорова М. С., Щукина К. Е. Валовый и чистый доход в деятельности предприятия // Молодой ученый. — 2015. — №9. — С. 597-601.

64. Казуева Т.С. Управление доходами и расходами предприятия. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.libfox.ru/632667-tatyana-kazueva-upravlenie-dohodami-i-rashodami-predpriyatiya.html

65. Курс экономики:Учебник.-5-е изд., исправл./ Под ред. Райзберга Б.А. - М.:ИНФРА-М,2014.-686 с.

66. Пиндайк Р., Рабинфельд Д. П32 Микроэкономика. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2011. — 608 с: ил. (Серия "Классический зарубежный учебник")

67. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь.— 6-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 512 с. — (Библиотека словарей «ИНФРА-М»)

68. Финансовый словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.bibliotekar.ru/finansovyi-slovar/index.htm

69. Экономика: краткий курс лекций /А.И Салов.-3-е изд. перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2016.-197 с.

70. Экономика фирмы: схемы, определения, показатели: Справочное пособие / Е.В. Арсенова, О.Г. Крюкова. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 248 с.

71. Экономическая теория. Учебник и практикум/под ред. Гукасьян Г.М., Маховиковой Г.А., Амосовой В.В.- М.: «Юрайт», 2013.- 576 с.

72. Алексейчева, Е.Ю. Экономика лукавящий организации (предприятия): Учебник разузнать для бакалавров [Электронный долговременно ресурс] : учеб. подсылаемый / Е.Ю. Алексейчева, общинно М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. обмасливавший — Электрон. дан. — Москва спецзадание : Дашков и К, 2016. незаливаемый — 292 с.

73. Баскакова, О.В. Экономика объективистический предприятия (организации): Учебник ливневый для бакалавров [Электронный махинация ресурс] : учеб. зубоскальство / О.В. Баскакова, девятнадцатый Л.Ф. Сейко. — Электрон. выслушивание дан. — Москва вскапывание : Дашков и К, 2017.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

деланный — 372 с. — Режим наметка доступа: https://e.lanbook.com/book/93428. — Загл. штопать с экрана.

74. Грибов, В.Д. Экономика покритиковать предприятия: Учебник. Практикум некредитоспособность [Электронный ресурс] : учеб. одномастный / В.Д. Грибов, холуйство В.П. Грузинов. — Электрон. наславший дан. — Москва радиолюбительский : Финансы и статистика, газированный 2014. — 400 с. — Режим Карловна доступа: https://e.lanbook.com/book/69134. — Загл. леветь с экрана.

75. Елизаров Ю.Ф., Экономика возок организаций: учебник для вузов/ вкоренявший Ю.Ф. Елизаров. – М.: Издательство думпкартный «Экзамен», 2006. – 495 с.

76. Экономика предприятия: учебник погашаемый для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, пехотинец В. А. Швандара фотомеханика – 4-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, авиамаяк 2007. – 670 с.

77. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (С изм. и доп. от 26 июля 2017 года) Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/12114699/#friends#ixzz56Ddxx1sU.

78. Федеральный закон от 29.07.2017 N 216-ФЗ (ред. от 29.12.2017) "Об инновационных научно-технологических центрах и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" http://www.consultant.ru/law/podborki/innovacionnaya_deyatelnost/© КонсультантПлюс, 1997-2018.

79. Анализ эффективности инновационной деятельности: учеб. пособие / С. Н. Яшин, Е. В. Кошелев, С. А. Макаров. - СПб.: БХВ-Петербург, 2012. -288 с.: ил. - (Учебная литература для вузов).

80. Беляев Ю.М. Инновационный менеджмент: Учебник для бакалавров / Ю.М. Беляев. - М.: Дашков и К, 2016. - 220 с.

81. Давтян, М.А. Экономика инновационной деятельности предприятия: Учебное пособие /М.А. Давтян, Т.С. Щербакова, И.В. Карзанова. - М.: РУДН, 2014. - 430 с.

82. Инвестиции: учебник для вузов /под ред. Л.И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой. – Екатеринбург Изд-во Урал. ун-та,2016. –543 с.

83. Инновационный менеджмент: Учебное пособие /Под ред. д. э. н., проф. А. В. Барышевой. - 3е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. - 384 с.;

84. Инновационный менеджмент: Учебник. /Под ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 391 с.

85. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник/ М. В. Косолапова, В. А. Свободин. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2011. - 248 с.;

86. Предпринимательство: учебник для студентов вузов /Под ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка. - 5-ое издание перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 687 с.;

87. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. "Современный экономический словарь. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011.- 203 с.;

88. Словарь терминов и понятий. Для участников коммерческой деятельности /Негос. образовательное частное учреждение высш. проф. образования Ин-т экономики, права и гуманитарных специальностей; [сост.: М. Л. Шер, Е. В. Слепцова; под. общ. ред. В. А. Нарского]. Краснодар: ИнЭП, 2009.- 324 с.;

89. Экономика предприятия: Учебник /Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 663 с.

90. Экономика предприятия. Тесты, задачи, ситуации: Учебное пособие /Под ред. В.Я. Горфинкеля, Б.Н. Чернышева. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 335 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

91. Яшин С.Н., Яшина Н.И., Кошелев Е.В. Финансирование инноваций и инвестиций предприятий: Монография. Нижний Новгород: Изд-во ВГИПУ, 2010. 245 с.

92. Яковлев А.Н., Давыдова И.В., Камышова А.Б., Гагулина Н.Л. Экономика организаций (предприятий). Электронное учебное пособие. Международный банковский институт. Режим доступа: http://eos.ibi.spb.ru/umk/2_4/index.html.

93. http://helpiks.org/4-45358.html.

94. https://megalektsii.ru/s26584t4.html.

95. http://lektsii.com/2-30177.html.

96. http://oplib.ru/random/view/651424.

97. http://elib.psu.by/bitstream/123456789/15811/4/Тема3.pdf

98. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6–ФКЗ, от 30.12.2008 № 7–ФКЗ, от 05.02.2014 № 2–ФКЗ, от 21.07.2014 № 11–ФКЗ) // Справочно-правовая система Консультант Плюс.

99. Федеральный закон от 17.08.1995 г. № 147–ФЗ(ред. от 05.10.2015) «О естественных монополиях» // Справочно-правовая система Консультант Плюс.

100. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51–ФЗ (ред. от 16.02.2016) // Справочно-правовая система Консультант Плюс.

101. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195–ФЗ (ред. от 01.05.2016) // Справочно-правовая система Консультант Плюс.

102. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146–ФЗ (ред. от 26.04.2016) // Справочно-правовая система Консультант Плюс.

103. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: учебник для вузов. – 4-е изд. стандарт третьего поколения. –СПб.: Питер, 2012. – 560 с.

104. Баздникин А.С. Цены и ценообразование: учебник и практикум для академического бакалавриата. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт; ИД Юрайт, 2014. – 370 с.

105. Джон Л. Дейли. Эффективное ценообразование – основа конкурентного преимущества. – М.: Вильямс, 2011. – 304 с.

106. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 368 с.

107. Ефимова С.А. Цены и ценообразование: учеб. пособие. – М.: Омега-Л, 2012. – 189 с.

108. Котлер Ф. Основы маркетинга: краткий курс. – М.: Вильямс, 2014 – 496 с.

109. Лабзунов П.П. Управление ценами и затратами в современной экономике. – М.: Книжный мир, 2013. – 288 с.

110. Липсиц И.В. Ценообразование: учеб.-практич. пособие. – М.: Юрайт, 2013. – 416 с.

111. Литовченко В.П. Финансовый анализ: учеб. пособие. – М.: Дашков и К, 2013. – 216 с.

112. Маховикова Г.А. Ценообразование: учебник и практикум. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 463 с.

113. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 284 с.

114. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика: учеб. пособие. – М.: ЭКМОС, 2012. – 224 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

115. Философова Т.Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 295 с.

116. Шевчук Д.А. Ценообразование: учеб. пособие. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2011. – 240 с.

117. Якунина А.В., Романенко О.А. Ценообразование: учеб. пособие. –Саратов: СГСЭУ, 2013. – 212с.

118. Антонова Н.С. Ценовая политика как инструмент управления продажами в розничной торговле // Управление продажами – 2013 г. – № 3. – С. 67–72.

119. Архипова Д.В. Современные концепции механизма ценообразования // Молодой ученый. – 2014. – № 12. – С. 131–133.

120. Гладких И.В. Политика справедливых цен как элемент маркетинговой стратегии компаний // Маркетинг и маркетинговые исследования – 2011 г. – №6 – С. 26–32.

121. Данченок Л. Ценовая политика фирм // Человек и труд. – 2012. – № 12. – С.17–26.

122. Зимина С.А. Роль анализа в формировании ценовой политики коммерческого предприятия // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. – № 11–3 (30). – С. 27–28.

123. Кардаш М.А. Разработка политики ценообразования // Промышленный и b2b маркетинг. – 2014 г. – № 1 – С. 45–54.

124. Кеворков В.В. Какова роль подразделения маркетинга в разработке ценовой политики и плана продаж / производства? // Промышленный и b2b маркетинг. – 2011 г. – № 4 – С. 11–17.

125. Коротков А.В. Установление цен на товары новинки // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2012 г. – № 3 – С. 15–24.

126. Орлова Е.В. Методы ценообразования и их использование на высоко конкурентном рынке // Молодой ученый. – 2014. – №3. – С. 495–497.

127. Пострелова А. В. Оценка конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. – 2013. – №6. – С. 398–402.

128. Статистика. Техника железных дорог // Ежеквартальный журнал АНО «Институт проблем естественных монополий». –2015. – № 1. – С. 14–19.

129. Лемешева Ж.С.Совершенствование методических подходов, применяемых в маркетинговом ценообразовании // Теория и практика общественного развития. - 2017. №9. С.21-24.

130. О бухгалтерском учете: степени ФЗ от этом 06.12.2011 № 402 – ФЗ воздействие : измен. и доп. 23.05.2016 [принят ГД экономическая ФС РФ активную 22.11.2011] // ГАРАНТ: связанные комп. справ. правовая

131. система деятельности [Электронный ресурс] целом / Компания Гарант установление – Электрон. дан. – [М.]. – URL: http://base.garant.ru/12115838/ (дата обеспечивающие обращения 12.02.2017).

132. Приказ предприятия Министерства Финансов воздействуют РФ «Об представлено утверждении Положения продвижении по ведению первой бухгалтерского учета спроса и бухгалтерской отчетности воздействуют в Российской Федерации» услуг от 29.07.1998 г. № 34н установление (в ред. от являясь 24.12.2010г. № 186-н).

133. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации (утв. Приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000 г. №94н)

134. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Приказ Министерства финансов РФ от 6 июля 1999 № 43н

135. ПБУ 7/98 «События после отчетной даты». Приказ Министерства финансов РФ от 25 ноября 1998 г. № 56н

136. ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам». Приказ Министерства финансов РФ от 8 ноября 2010 г. № 143н.

137. ПБУ 16/02 «Информация по прекращаемой деятельности». Приказ Министерства финансов РФ от 2 июля 2002 г. №66н.

138. ПБУ 21/2008 «Изменение оценочных значений». Приказ Министерства финансов РФ от 6 октября 2008 г. №106н.

139. ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности». Приказ Министерства финансов РФ 28 июня 2010 г. № 63н.

140. ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств». Приказ Министерства финансов РФ от 2 февраля 2011 г. №11н.

141. Анализ финансовой места отчетности: Учебник элементов / Под ред. М.А. Вахрушиной, поставка Н.С. Пласковой. – М.: Вузовский учебник, товаров 2012. – 367 с. – С. 39.

142. Гарнова относятся В.Ю. Экономический анализ: связанные Учебное пособие особенности / Н.Б. Акуленко, В.Ю. Гарнова, являясь В.А. Колоколов; Под товаров ред. Н.Б. Акуленко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, управление 2013. - 157 с.

143. Омельченко Е.Ю. Гармонизация методологии учета финансовых результатов РФ с МСФО//Синергия учета, анализа и аудита в обеспечении экономической безопасности бизнеса и государства Сборник материалов II международной межвузовской научно-практической конференции, посвященной памяти проф. Петровой В.И. и проф. Баканова М.И. 2016. С. 202-208. . -Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=25556944

144. Омельченко Е. Ю. Учет основных средств и его влияние на финансовую и налоговую прибыль//Журнал экономических исследований. -2016. -№ 2 ноябрь., изд. НИЦ ИНФРА-М. -Режим доступа: http://www.naukaru.ru/journal/article/view/23766

145. Омельченко Е.Ю., Ермакова С.Н. Развитие методики финансового анализа диагностики и предупреждения банкротства организаций//В сборнике: Теория и практика бухгалтерского учета в условиях интеграции: состояние, проблемы и перспективы развития. Сборник научных трудов по результатам II Международной научно-практической конференции преподавателей и аспирантов. 2016. С. 459-463. -Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=29338249

146. Omelchenko E.Y., Polyakova S.A. Роль внутреннего аудита в системе экономической безопасности предприятия. // В сборнике: Scientific and educational space: prospects of development materials of the I European international research and practice conference. Scientific publishing center “Open knowledge”. 2017. С. 120-127. -Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=28336240

147. Омельченко Е.Ю., Борисова Н.А. Современный учет денежных средств и контроль их движения. Журнал экономических исследований. 2017. Т. 3. № 4. С. 94-100. -Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=28948255

148. Омельченко Е.Ю., Дзюба С. Г. Учет в банках: Учебное пособие. -Донецк: ЛАНДОНХХI. 2014-488с. -Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=29003669

149. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск РИПТО, 2015. – 367 с. – С. 289.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

150. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 284 с.

151. Вайсман Я.И., Рудакова Л.В. Стратегия устойчивого развития // Учеб. пособие. — Пермь: Изд-во Перм. гос. техн. ун-та, 2008. — 486 с.

152. Варзунов А.В., Торосян Е.К., Сажнева Л.П., Анализ и управление бизнес-процессами // Учебное пособие. – СПб: Университет ИТМО, 2016. –112 с.

153. Воронов А.С. Устойчивое развитие предприятия, как стратегическая цель маркетинга/ А. Воронов, С. Рубанов//Маркетинг.-2015. № 3.-с. 31-37.

154. Елиферов В. Г., Репин В. В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление // (Учебники для программы МВА) М.: 2005. — 319 с.

155. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес - процессы: Регламентация и управление: Учебник -М: Инфра-М, 2005 г.

156. Устойчивое развитие: Новые вызовы: Учебник для вузов/ Под общ. ред. В. И. Данилова-Данильяна, Н. А. Пискуловой. — М.: Издательство «Аспект Пресс», 2015. — 36 с.

157. Кузнецов О.Л., Большаков Б.Е. Устойчивое развитие: Научные основы проектирования в системе природа-общество-человек: Учебник. - Санкт-Петербург—Москва—Дубна, 2011. - 616 с.: ил.

158. Миркин Б.М., Наумова Л.Г. Устойчивое развитие // Вводный курс: Учебное пособие. — М.: Университетская книга, 2016. — 312 с.

159. Моисеева Н.К., Костина Г.Д. Стратегический менеджмент: учебник (для подготовки бакалавров по специальности "Менеджмент организации"). - М.: МИЭТ, 2010. - 220 с.: ил.

160. Бородай В.А. Предпосылки устойчивого развития бизнеса в турбулентной среде // В сборнике: Регулирование экономической деятельности и деловая среда: проблемы, перспективы и решения Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции. 2017. С. 332-341.

161. 1 Минасян Л.А., Бородай В.А. Паллиативные проблемы синхронизации целей сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 5 (99). С. 3.

162. Бородай В.А. Стратегическое управление в сервисе как операционный бизнес-процесс в условиях многофакторной стратегической модели // Бизнес технологии в России: теория и практика., материалы IV междунар. науч.-практ. конф., Саратов. 2016. Издательский дом «Академия бизнеса». - С. 6-10.

163. Петренко А.С., Бородай В.А. Вектор эвритмии альтернативной бизнес-модели сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 2.

164. Бородай В.А., Дудкина О.В. Альтернативы гомогенизации системы мотивирования персонала сервисных компаний //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 4 (98). С. 30.

165. Бородай В.А. Альтернатива долгосрочным прогнозам развития «когнитивно сложных систем» в российском обществе // Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. - Ростов-на-Дону: Институт сервиса и туризма Донского государственного технического университета; Ростов-на-Дону, 2013. С. 30-32.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

166. Бородай В.А. Форсайт как техника принятия решений в туристской сфере в условиях неопределенности // В сборнике: Финансы, учет и менеджмент: теоретические и практические разработки Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 371-383.

167. Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 г. №67н (ред. от 04.12.2012г.). «О формах бухгалтерской отчетности организации». [Электронный ресурс]: справочная правовая система Консультант Плюс, 2018.

168. Абрютина М.С. Как «расшифровать» бухгалтерский баланс: учеб.пособие. – М.: Дело и Сервис, 2012.- 138 с.

169. Абрютина М.С. Финансовый анализ: учеб.пособие. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 205 с.

170. Анализ финансовой отчетности: учеб.пособие / под общ. ред. В.И. Бариленко. – 4-е изд. перераб. – М.: КноРус, 2014. – 240 с.

171. Безрукова Т.Л. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий [Текст]: учебник / Т.Л. Безрукова, С.С. Морковина - М.: КНОРУС, 2010. – 356 с.

172. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник. – 2-е изд. – М.: Издательство «Омега – Л», 2010 – 351 с.

173. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Т.В. Кириченко [Текст]: - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 484 стр.– ISBN: 978-5-394-01996-8

174. Ковалев В.В. Анализ баланса, или как понимать баланс / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2014. – 784 с.

175. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб.пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КноРус, 2010. – 536 с.

176. Маркова, Г.В. Экономическая оценка инвестиций: Учеб. Пособие. – М.: КУРС: ИНФРА-М, 2014. – 144 с.

177. Пласкова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: Полный курс MBA. – Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2010.

178. Романова М.В. Управление проектами: учеб.пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА_М, 2010. – 256 с.

179. Слободняк И.А. Актуальные проблемы экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организации: учеб.пособие / И.А. Слободняк, О.А. Преина. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2013. – 272 с.

180. Экономический анализ: учеб.для бакалавров / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – М.: Юрайт, 2013. – 548 с.

181. Аристархова М.К. Сущность управления деловой активностью предприятия [Текст] / М.К. Аристархова, Т.В. Наконечная // Российское предпринимательство. - 2013. - №24 (246) - С. 62-68.

182. Бадмаева Д.Г. Платежеспособность коммерческой организации [Текст] / Д.Г. Бадмаева // Аудиторские ведомости. - 2011. - №1 - С. 56-62.

183. Белгородцев О.В. Проблемы оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятий среднего бизнеса [Текст] / О.В. Белгородцев // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2014. - №12 - С. 162-164.

184. Белый Ю.А. Оценка ликвидности и платежеспособности мебельной компании [Текст] / Ю.А. Белый, Т.Л. Безрукова // Современные наукоемкие технологии.- 2013. - №10 (2) - С. 221-223.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

185. Генкина В.А. Балансовый метод в управлении корпоративным капиталом [Текст] / В.А. Генкина // Труд и социальные отношения. - 2011. - №3. - С. 116-121.

186. Головина А.С. Стратегическое управление деловой активностью субъектов малого и среднего предпринимательства [Текст] / А.С. Головина // Российское предпринимательство. — 2013. — №18 (240) — С. 20-33.

187. Гурфова С.А. Подходы к управлению капиталом организации [Текст] / С.А. Гурфова, А.А. Тамашева // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. - 2014. - №6-5. - С. 73-75.

188. Домников А.Ю. Риск-ориентированный подход к управлению капиталом энергетической компании [Текст] / А.Ю. Домников, Г.С. Чеботарева, П.М. Хоменко // Вестник УРФУ. Серия: Экономика и управление. - 2014. - №6. - С. 150 - 160.

189. Ендовицкий Е.А. От оценки финансового состояния организации к интегрированной методике анализа устойчивого развития [Текст] / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева, О.М. Купрюшина // Экономический анализ: теория и практика, 2016 г. - № 12. – с. 42 – 65.

190. Ильин С.Ю. Анализ деловой активности и рентабельности деятельности предприятия [Текст] / С.Ю. Ильин, И.А. Кочеткова // Часописекономічних реформ. — 2014. — №4 (16). — С. 49-55.

191. Зубкова О.В., Артемова А.Н. Проблема соответствия показателей оперативного управления предприятием его текущей стратегии // Экономический анализ: теория и практика, 2011 г. - № 23. – с. 23 – 33.

192. Кинякин С.Н. Производственная активность как составляющая деловой активности компании [Текст] / С.Н. Кинякин // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания, 2013 г. - № 18. – с. 147 – 150.

193. Кириллова М.В. Пути повышения платежеспособности ОАО «ГПР-1» [Текст] / М.В. Кириллова // Научный вестник Московского государственного горного университета, 2013 г. - № 6. – с. 37 – 44.

194. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. [Текст] – М.: Финансы и статистика, 2009 – 560 с.

195. Когденко В.Г. Финансовое прогнозирование в системе ценностно ориентированного менеджмента [Текст] / В.Г. Когденко // Экономический анализ: теория и практика, 2011г. - № 22. – с. 2 – 12.

196. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. [Текст] – М.: КНОРУС, 2011. – 688с.

197. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятий. Методы оценки. [Текст] – М.: «ДИС», 2009 г, - 324с.

198. Кремеров А.М. Экономическая модель управления деловой активностью [Текст] / А.М. Кремеров // Научные труды Вольного экономического общества России.-2011.-№155-с.427-431.

199. Крутихина И.В. Пути повышения финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта на основе шкалы финансово-экономической устойчивости (ФЭУ) (на условном примере) [Текст] / И.В. Крутихина // Научные труды Кубанского государственного технологического университета.-2014.-№3-с.79-84.

200. Маркарьян Э.А., Гераисменко Г.П., Маркарьян С.Э. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. – М.: КноРус, 2010. – 371 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

201. Мельсац Е.О. Финансовые потоки как элемент управления финансовой устойчивостью организации (логистический аспект) [Текст] / Е.О. Мельсац // Бухучет в строительных организациях. — 2011. — №7. — С. 61-66.

202. Наконечная Т.В. Организационно-экономическая сущность управления деловой активностью [Текст] / Т.В. Наконечная // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2013. — №9 (57). — С. 38.

203. Плотников В.С. Оценка капитализируемой стоимости бизнес-процессов в анализе сделки по объединению бизнеса [Текст] / В.С. Плотников, О.В. Плотников, А.И. Шевчук // Экономический анализ: теория и практика, 2016 г. - № 12. – с. 139-152.

204. Роженцова И.А. Финансовая устойчивость и платежеспособность компании [Текст] / И.А. Роженцова, А.И. Решетникова // Аудиторские ведомости. - 2010. - №3 - С. 83-88.

205. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. / Г.В. Савицкая – 2-е изд, испр. и доп. – Минск: РИГТО, 2012 – 367 с.

206. Савицкая Г.В. Экономический анализ. [Текст] – 13-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2010 – 688 с.

207. Синяевский Н.Г. О стоимости бизнеса и стоимости имущества [Текст] / Н.Г. Синяевский // Экономический анализ: теория и практика, 2016 г. - № 11. – с. 114 – 126.

208. Слободняк И.А. Влияние оборачиваемости активов и обязательств на платежеспособность организации [Текст] / И.А. Слободняк, Э.В. Грозина, Т.Л. Быкова // Известия Иркутской государственной экономической академии. - 2015. - №1. Т.25 - с. 51 - 59.

209. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов [Текст]. – М.: Аудит, ЮНИТИ - 1996. – 638 с.

210. Спирина С.Г. Комплексный финансовый риск: сущность и взаимосвязь с финансовой устойчивостью хозяйствующих субъектов [Текст] / С.Г. Спирина // Теория и практика общественного развития. - 2014. - №3 - с. 252 - 254.

211. Финансовая устойчивость организации. Проблемы анализа и диагностики: Научное издание / В.А. Бекренева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 60 с.

212. Швецова Н.К. Методические подходы к управлению финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса [Текст] / Н.К. Швецова, М.Н. Егошина // Вестник Чувашского университета. - 2014. - №1 - с. 285 - 287.

213. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст]. – М.: Инфра-М, 2006. – 415 с.

214. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник [Текст]. – М.: Инфра-М, 2011. – 245 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Бородай Владимир Александрович	*д.с.н., проф. Донской государственный технический университет*
Галенко Елена Васильевна	*к.и.н., доцент Дальневосточный федеральный университет школа экономики и менеджмента*
Дегтева Любовь Вячеславовна	*к.филос.наук, доцент, декан факультета экономики Московского государственного гуманитарно-экономического университета*
Димитриева Елена Николаевна	*канд.экон.наук, доцент/доцент кафедры налогообложения,учёта и экономической безопасности Сибирского института управления (филиал РАНХиГС), г.Новосибирск*
Дугин Александр Николаевич	*кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и менеджмента, федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Ярославская государственная сельскохозяйственная академия*
Дудкина Ольга Владимировна	*к.с.н., доцент. Донской государственный технический университет*

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Дудник Данил Владимирович	*доцент, к.э.н., зав. кафедрой экономики СКФ ФГБОУ ВО "Российский государственный университет правосудия". г. Краснодар*
Дьяков Сергей Александрович	*доцент, к.э.н., доцент кафедры экономики СКФ ФГБОУ ВО "Российский государственный университет правосудия". г. Краснодар*
Карлинский Вадим Львович	*к.т.н., с.н.с., доцент кафедры менеджмента Пермсосударственного национального исследовательского университета (ПГНИУ)*
Красников Александр Вячеславович	*кандидат экономических наук/доцент ФГАОУ ВО "Северо-Кавказский федеральный университет"*
Лаврентьева Марина Анатольевна	*к.э.н. доцент кафедры социальной медицины и организации здравоохранения ФГБОУ ВО НижГМА Минздрава РФ*
Лемешева Жанна Сергеевна	*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики таможенного дела Российской таможенной академии*
Омельченко Елена Юрьевна	*к.э.н., доцент кафедры финансового контроля, анализа и аудита РЭУ им. Г.В. Плеханова*

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Опрышко Елена Леонидовна	*к.э.н, старший преподаватель кафедры экономики СКФ ФГБОУ ВО "Российский государственный университет правосудия". г. Краснодар*
Позубенкова Эльвира Исмаиловна	*к.э.н., доцент. ФГБОУ ВО «Пензенский государственный аграрный университет»*
Сыромятников Денис Александрович	*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности, Северо-Кавказский федеральный университет*
Шер Марина Леонидовна	*доцент, к.э.н., доцент кафедры экономики СКФ ФГБОУ ВО "Российский государственный университет правосудия". г. Краснодар*
Яненко Евгения Николаевна	*канд.экон.наук, доцент/доцент кафедры налогообложения,учёта и экономической безопасности Сибирского института управления (филиал РАНХиГС), г.Новосибирск*

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Глоссарий

-А-

Агрегатный план производства и продаж - Представляет второй уровень иерархии планов, разрабатываемых на предприятии, который позволяет сопоставить данные маркетинговых исследований рынка и возможностей производства в среднесрочном периоде, Определяет в терминах продуктовых групп и семейств изделий, что должно быть изготовлено и реализовано для того, что бы был выполнен бизнес-план предприятия.

Адаптация организации - форма развития организации, обеспечивающая сохранение основных ее функций путем приспособления к изменившимся условиям внутренней и внешней среды.

Адаптивная структура управления - структура, позволяющая гибко реагировать на изменения окружающей среды.

Административные расходы, Общехозяйственные расходы (Administrative Expense, General and Administrative Expense) **-** расходы, понесенные на предприятии в целом, в отличие от расходов специального назначения - таких, как производственные или затраты на реализацию. Характер затрат, включаемых в эту категорию, различается в зависимости от видов деятельности. Обычно к административным расходам относятся:
- затраты на оплату труда управленческого персонала;
- амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств общехозяйственного назначения;
- арендная плата за помещения общехозяйственного назначения;
- расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и т.п. услуг;
- другие аналогичные по назначению управленческие расходы.

Амортизационные средства - финансовые средства, выделяемые специальным назначением для сохранения и возобновления основных средств предприятия.

Анализ - step (pest) (step - analysis) - методика изучения ключевых элементов макросреды компании. Этот анализ проводится преимущественно на корпоративном уровне.

Анализ деловой активности предприятия - системная оценка эффективности использования предприятием своих ресурсов для достижения положительных результатов и создания благоприятного инвестиционного климата, а также поддержания стабильного финансового состояния и обеспечения постоянного расширения и роста объемов производства и реализации продукции и услуг

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Анализ критической точки - Предназначен для обоснования мощности путем сравнительного экономического анализа и выбора вариантов достижения заданных (по условиям спроса) объемов выпуска с наименьшими общими затратами. Целью анализа является нахождение точки (в денежных единицах или штуках продукции), в которой затраты равны доходу, т.е. прибыль и убытки отсутствуют; эта точка является критической точкой (точкой безубыточности).

Анализ финансовой отчетности - совокупность сведений, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период, полученных из данных бухгалтерского и других видов учета.

Анализ хозяйственной деятельности - одна из ветвей экономического анализа, связанная с изучением производственной, финансовой, торговой деятельности предприятий, фирм, домашних хозяйств. Такой анализ направлен на выявление величины и изменения во времени экономических показателей, характеризующих производство, обращение, потребление продукции, товаров, услуг, эффективность использования ресурсов, качество производимого продукта. В ходе анализа выявляются причины и возможные последствия наблюдаемых, изучаемых факторов.

Ассортимент - Состав предполагаемой к выпуску продукции по ее видам, типам, сортам, фасонам, рисункам, маркам и другим признакам. (Карлинский В.Л.)

Ассортимент - перечень наименований изделий по видам, типоразмерам, сортам, маркам в определенном количественном соотношении. (Сыромятников Д.А.)

-Б-

Балансовая прибыль - суммарная прибыль предприятия за определенный период времени, полученная от всех видов производственной и непроизводственной деятельности предприятия, зафиксированных в его бухгалтерском балансе.

Бизнес-инкубатор - сложный многофункциональный комплекс, реализующий широкий перечень информационных услуг.

Бизнес-план - краткое изложение целей, путей и средств обеспечения организуемого фирмой производства (услуги). Используется также для обоснования инвестиции и привлечения инвесторов. (Дудкина О.В., 0Бородай В.А.)

Бизнес-план (Business plan) - подробный план действий компании, содержащий сведения о компании, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, а также, показатели, которых должно достичь компания в течение определенного периода времени. (Шер М.Л., Дудник Д.В., Дьяков С.А., Опрышко Е.Л.)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Бизнес-процесс - совокупность взаимосвязанных мероприятий или задач, направленных на создание определенного продукта или услуги для потребителей. Для наглядности бизнес-процессы визуализируют при помощи блок-схемы бизнес-процессов.

Благотворительность - различные формы оказания бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) помощи нуждающимся.

Бухгалтерский баланс - основная форма бухгалтерской отчетности, которая показывает состояние активов предприятияи источники их формирования на определенную дату.

Бухгалтерская отчетность - совокупность данных, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период, полученный из данных бухгалтерского учета. (Омельченко Е.Ю.)

Бухгалтерская отчетность - система показателей, отражающих результаты хозяйственной деятельности организации за отчетный период. (Омельченко Е.Ю.)

Бухгалтерская прибыль - общая валовая прибыль предприятия за счет всех источников за вычетом платы за ресурсы и процентов за краткосрочные кредиты. (Красников А.В.)

Бухгалтерская прибыль - разница между общим доходом и денежными издержками, рассчитанная по бухгалтерским документам без учета документально не зафиксированных издержек самого предприятия. Бухгалтерская прибыль отличается от чистой экономической прибыли на величину вмененных издержек. (Красников А.В.)

-В-

Валовая выручка - полная сумма денежных поступлений от реализации товарной продукции, работ, услуг и материальных ценностей.

Валовой доход - разница между выручкой предприятия от реализации продукции и материальными затратами на производство. Включает заработную плату и прибыль или заработную плату и чистый доход. Другими словами, валовой доход отличается от чистого дохода на величину заработной платы.

Валовая прибыль - сумма превышения чистой выручки от продаж над прямыми переменными затратами на производство продукции или оказания услуг: затратами на материалы, затратами труда и производственными накладными затратами.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Валовая продукция (ВП) - сумма стоимости всех видов продукции, выработанной предприятием и кроме элементов, входящих в состав товарной продукции, включает изменение остатков незавершенного производства на протяжении расчетного периода, стоимость сырья и материалов заказчика и некоторые другие элементы.

Вертикальный анализ (структурный) - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Вестинг - право работников, проработавших в компании определенный период времени, на получение льгот из фондов, образованных за счет взносов работодателя.

Внебюджетные специальные фонды - денежные фонды, имеющие строго целевое назначение. Их цель состоит в расширении социальных услуг населению, стимулировании развития отсталых отраслей инфраструктуры, беспечении дополнительными ресурсами приоритетных отраслей экономики. Важнейшие социальные фонды: Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, фонды обязательного медицинского страхования.

Внешняя среда организации - совокупность двух относительно самостоятельных подсистем общей среды: макроокружения и непосредственного окружения.

Внутренняя среда - подсистема общей среды, которая находится в рамках (границах) организации. *Гибкая, адаптивная или органическая структура* – организационная структура, способная сравнительно легко менять свою форму, приспосабливаясь к новым условиям внешней среды.

-Г-

Глобальный Договор ООН - международная инициатива, ставящая себе целью продвижение принципов социальной ответственности бизнеса, достижение соответствия коммерческих операций и стратегий основным принципам в области защиты прав человека, гарантии справедливых трудовых отношений, охраны окружающей среды и борьбы с коррупцией.

Горизонтальный анализ (временной) - позволяет сопоставить различные данные за несколько периодов для понимания тенденции развития основных явлений в структуре. Дает возможность сравнить каждую позицию отчетности с предыдущим периодом.

-Д-

Деловая активность организации - комплексная характеристика, которая воплощает различные аспекты деятельности организации и определяется такими критериями, как место организации на рынке, репутация, инновационная и инвестиционная деятельность,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

конкурентоспособность.

Денежные средства - сумма платежных средств, находящихся в кассе предприятия в виде свободных денежных средств или хранящихся на расчетном, валютном и прочих счетах в банке, а также ценные бумаги и прочие денежные средства предприятий.

Дивиденд - часть прибыли акционерного общества, ежегодно распределяемая между акционерами в соответствии с количеством (суммой) и видом акций, находящихся в их владении. Обычно дивиденд выражается в денежной сумме на акцию. Общая сумма чистой прибыли, подлежащая выплате в качестве дивиденда, устанавливается после уплаты налогов, отчислений в фонды расширения и модернизации производства, пополнения страховых и других резервов, выплаты процентов по облигациям и дополнительных вознаграждений директорам акционерного общества.

«*Дойная корова*» - направления деятельности или товары с низкими темпами роста и большой долей рынка. «Дикая кошка»– товары, имеющие небольшую долю быстрорастущих рынков.

Долгосрочные пассивы - заемные средства (кредиты банков, займы) и прочие долгосрочные пассивы.

Долгосрочные финансовые вложения - инвестиции в дочерние, зависимые общества и другие организации, займы, предоставляемые предприятием различным организациям, и прочие финансовые вложения.

Должностная инструкция - документ, регламентирующий производственные полномочия и обязанности работника.

Доходы бюджета - денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством РФ в распоряжение органов государственной власти РФ, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления.

-3-

Заемный капитал - стоимость, инвестированная в денежные средства или другие имущественные ценности, привлекаемая на возвратной основе с целью финансирования развития предприятия.

Защита инвестиции - в РФ гарантирована государством. Инвесторам, в т.ч. иностранным, обеспечиваются равноправные условия деятельности, исключающие

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

применение мер дискриминационного характера, которые могли бы препятствовать установлению и распоряжению инвестициями. Инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы, реквизированы, к ним не могут быть применены меры, равные по указанным последствиям. Применение таких мер возможно лишь с полным возмещением всех убытков, причиненных отчуждением инвестированного имущества, включая упущенную выгоду, и только на основе законодательных актов РФ и республик, входящих в ее состав. Внесенные или приобретенные инвесторами целевые банковские вклады, акции или другие ценные бумаги, платежи за приобретенное имущество, а также арендные права в случаях их изъятия в соответствии с законодательными актами РФ или республик в ее составе, возмещаются инвесторам, за исключением сумм, использованных или утраченных в результате действий самих инвесторов или предпринятых с их участием.

«*Звезда*» - быстро развивающиеся направления деятельности, товары, имеющие большую долю рынка.

-И-

Иерархическая структура - организационная структура, характеризующаяся многоуровневым управлением и незначительным объемом управления на каждом уровне.

Имущество предприятия - материальные, нематериальные и денежные средства, принадлежащие ему на правах собственности или владения, пользования и распоряжения. Имущество, не относящееся к недвижимому, признается *движимым имуществом,* например, оборудование, производственные запасы сырья и материалов. Термин «капитал» имеет латинское происхождение и означает основной, главный. К*апитал* есть имущественный комплекс, при помощи которого его владелец может получать в будущем доход. Если имущественный комплекс способен обеспечить владельцу получение дохода в будущем, то он должен обладать свойством редкости

Инвестирование - процесс производства и накопления средств производства, которые используются для создания товаров и услуг и доставки их потребителю.

Инвестиции **-** долгосрочные вложения капитала в собственной стране или за рубежом в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты. Дают отдачу через значительный срок после вложения. Различают следующие виды инвестиций: *государственные*, образуемые из средств государственного бюджета, из государственных финансовых источников; *иностранные* - вкладываемые зарубежными инвесторами, другими государствами, иностранными банками, компаниями, предпринимателями; частные, образуемые из средств частных, корпоративных предприятий и организаций, граждан, включая как собственные, так и привлеченные средства. Выделяют *производственные инвестиции*, направляемые на новое строительство,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий, и интеллектуальные, вкладываемые в создание интеллектуального, духовного продукта.

Инвестиции в запасы - изменение размеров складских запасов предприятия, включающих основные и вспомогательные материалы, незавершенную и готовую продукцию.

Инвестиции индуцированные - инвестиции, вызываемые потребностью общества в соответствующих товарах и услугах, на получение, производство которых используются инвестиции.

Инвестиции нефинансовые - не денежные инвестиции в форме вложения прав, лицензий, ноу-хау, имущества, в проект, в предприятие, в дело.

Инвестиции осуществленные - реальный объем инвестиций, осуществляемых фирмой.

Инвестиции портфельные - 1) инвестиции в ценные бумаги, формируемые в виде портфеля ценных бумаг; 2) небольшие по размеру инвестиции, которые не могут обеспечить их владельцам контроль над предприятием.

Инвестиции прямые - 1) вкладываемые непосредственно в производство и сбыт определенного вида продукции; 2) обеспечивающие обладание контрольным пакетом акций.

Инвестиции реальные - долгосрочные вложения средств в материальное производство, в материально-вещественные виды деятельности.

Инвестиции фактические - реальный объем инвестиций государства и частных фирм; равны сумме запланированных и незапланированных инвестиций.

Инвестиции финансовые - инвестиции, вкладываемые в акции, облигации и другие ценные бумаги.

Инвестиционная деятельность - вложение инвестиций, или инвестирование, и совокупность практических действий по реализации инвестиций. Инвестирование в создание и воспроизводство основных фондов осуществляется в форме капитальных вложений. Субъектами *инвестиционной деятельности* являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, юридические лица (банковские, страховые и посреднические организации, инвестиционные биржи) и другие участники инвестиционного процесса. Субъектами *инвестиционной деятельности* могут быть физические или юридические лица, в т.ч. иностранные, а также государства и международные организации.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Инвестиционная политика - политика капиталовложений, ориентированная на достижение определенных целей (безопасность, высокие прибыли, возможность постоянного обладания наличностью и т.д.).

Инвестиционные товары - товары, изготовляемые за счет инвестиционного капитала и служащие целям замены, обновления, качественного улучшения основных средств. Это в основном продукция машиностроения и строительная продукция.

Инвестиционные ценности - особо рекомендуемые акции с точки зрения долгосрочных капиталовложений.

Инвестиционный институт - по законодательству РФ юридическое лицо, созданное в любой организационно-правовой форме, допускаемой законодательством о предприятиях и предпринимательской деятельности, осуществляющее деятельность исключительно по операциям с ценными бумагами. Инвестиционный институт может осуществлять свою деятельность на рынке ценных бумаг в качестве:

а) посредника (финансового брокера);

б) инвестиционного консультанта;

в) инвестиционной кампании;

г) инвестиционного фонда. Деятельность посредника (финансового брокера) заключается в выполнении агентских (посреднических) функций при купле-продаже ценных бумаг за счет и по поручению клиента на основании договора комиссии или поручения. Деятельность инвестиционного консультанта состоит в оказании консультативных услуг по поводу выпуска и обращения ценных бумаг. Деятельность инвестиционной кампании - организация выпуска ценных бумаг и выдача гарантий по их размещению в пользу третьих лиц, вложение средств в ценные бумаги, купля-продажа ценных бумаг от своего имени и за свой счет, в т.ч. путем котировки ценных бумаг. Деятельность инвестиционного фонда заключается в выпуске акций с целью мобилизации денежных средств инвесторов и их вложения от имени фонда в ценные бумаги, а также на банковские счета и во вклады, при котором все риски, связанные с такими вложениями, все доходы и убытки от изменения рыночной оценки таких вложений в полном объеме относятся на счет владельцев (акционеров) этого фонда и реализуются ими за счет изменения текущей цены акций фонда.

Инвестиционный фонд - по законодательству РФ любое акционерное общество открытого типа, которое одновременно осуществляет деятельность, заключающуюся в привлечении средств за счет эмиссии собственных акций, инвестировании собственных средств в ценные бумаги других эмитентов, торговле ценными бумагами, стоимость которых составляет 30 и более процентов от общей стоимости его активов в течении более четырех месяцев суммарно в пределах одного календарного года. Инвестиционным фондом не могут являться банки и страховые кампании, деятельность которых регулируется законодательством РФ о банках и страховых компаниях. Инвестиционный фонд может иметь

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

одного или нескольких учредителей. Учредителями и акционерами инвестиционного фонда могут быть лица, в т.ч. фонды имущества, кроме лиц, которые в соответствии с законодательством о приватизации не могут приобретать имущество приватизируемых предприятий, а также органов государственного управления, предприятий общественных организаций, комитетов по управлению имуществом и фондов имущества, объединений предприятий и других субъектов, над которыми указанные лица осуществляют контроль.

Инвестор (от англ. Investor - вкладчик) - юридическое или физическое лицо, осуществляющее инвестиции, вкладывающее собственные заемные или иные привлеченные средства в инвестиционные проекты. Инвестиционный капитал, вкладываемый инвестором, может быть представлен в виде финансовых ресурсов, имущества, интеллектуального продукта. Инвесторы не просто вкладывают капитал в дело, подобно бизнесменам, но осуществляют долговременные вложения в достаточно крупные проекты, связанные со значительными производственными, техническими, технологическими преобразованиями, новшествами.

Инновация - развитие методом применения существующих знаний; нововведение, внедрение новых форм организации труда, управление и технологии производства.

Инновации - нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности.

Инновационный банк - специализированный банк, основными операциями которого являются операции по кредитованию венчурного капитала, новейших разработок, технического и технологического прогресса. Основные ресурсы банк черпает за счет собственных средств и вкладов клиентов. Кредиты такого банка носят в основном долгосрочный характер.

Инновационная фирма - фирма, созданная для отработки новых технологий на базе результатов научно-исследовательских работ фирмой, которая становится ее совладельцем.

Инновационный фонд - фонд финансовых ресурсов, созданных с целью финансирования новейших научно-технических разработок и "рисковых" проектов. Источник - спонсорские взносы фирм, банков. Распределяется между заявителями, претендующими на инвестиции, как правило, на конкурсной основе, часто в виде тендера.

Интенсивный тип экономического роста - экономический рост, при котором прирост производства осуществляется за счет применения более совершенных факторов производства, технологий.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

-К-

Кадры – совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

Капитализация расходов - признание некоторых расходов в виде актива (активов) но той причине, что доходы, ожидаемые как результат сделанных расходов, будут иметь место в последующие периоды.

Коллективное предприятие - предприятие с коллективной формой собственности на имущество, допускающей его разделение на доли (коллективное предприятие с долевой формой участия) или не допускающей такого разделения (коллективное народное предприятие).

Коммерческие организации - название хозяйственных обществ и товариществ, производственных кооперативов, торговых и других организаций, предприятий, занимающихся предпринимательством, бизнесом, преследующих своей целью извлечение прибыли. Являются юридическими лицами.

Конкуренция - противоборство, соперничество между производителями товаров и услуг за право получения максимальной прибыли; существование на рынке множества производителей и покупателей и возможность свободного их выхода с рынка и выхода на него.

Корпоративная социальная ответственность - концепция, отражающая добровольное решение компаний участвовать в улучшении жизни общества и защите окружающей среды.

Краткосрочные пассивы - кредиторская задолженность предприятия, то есть его задолженность поставщикам за товары и услуги, по выданным векселям, бюджету, по оплате труда, а также кредиторская задолженность в форме заемных средств

-Л-

Ликвидность - способность превращения имущества в наличные деньги. (Лаврентьева М.А)

Ликвидность (текущая платежеспособность) - способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам (Омельченко Е.Ю.)

Линейная организационная структура управления - структура построения аппарата управления только из взаимоподчиненных органов в виде иерархической лестницы.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

-М-

Материальные запасы - сырье, материалы и другие аналогичные ценности, комплектующие изделия, тара, готовая продукция и товары для перепродажи, расходы будущих периодов, прочие запасы и затраты, а также средства труда, срок полезного использования которых не превышает одного года или стоимость меньше установленного лимита

Матричная организационная структура управления - структура управления, сочетающая вертикальные линейные и функциональные связи с горизонтальными.

Меценатство (от имени римского вельможи Мецената, умершего в 8 г. до нашей эры) - характерная для эпохи господства дворянства и буржуазии форма материальной поддержки деятелей литературы и искусства, осуществляемая в порядке личной инициативы отдельными представителями господствующего класса и имеющая своей конечной целью максимальное подчинение деятельности поэта или художника своим интересам.

-Н-

Налог - обязательный взнос налогоплательщика в бюджет и внебюджетные фонды в определенных законом размерах и в установленные сроки. Выражает денежные отношения, складывающиеся у государства с юридическими и физическими лицами в связи с перераспределением национального дохода и мобилизацией финансовых ресурсов в бюджетные и внебюджетные фонды государства.

Налог на прибыль - существующий во всех странах с рыночной экономикой налог на доходы юридических лиц, взимаемый по пропорциональным ставкам. Объектом налогообложения является валовая прибыль компаний за вычетом отдельных видов расходов и скидок (дивидендов, расходов, на расширение производства, выплат процентов по задолженности, убытков, расходов на научно-исследовательские работы, на рекламу и представительство).

Налоговые льготы - полное или частичное освобождение налогоплательщиков от уплаты налога в соответствии с действующим законодательством.

Недвижимое имущество - земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.

Нематериальные активы - объекты долгосрочного вложения, имеющие стоимостную оценку, но не являющиеся вещественными ценностями. Нематериальными активами

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

признаются приобретенные и полученные на предприятии результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности

Нераспределенная прибыль - чистая прибыль предприятия, не распределенная среди акционеров, а направленная в резервы и на другие нужды развития предприятия.

Нефинансовая отчетность - отчетность, отражающая одновременно экономические, экологические и социальные аспекты деятельности корпорации, раскрывающая информацию об ее нефинансовых инициативах и вкладе в устойчивое развитие окружающего мира.

Номенклатура - укрупненный перечень наименований продукции, выпускаемой предприятием (работ, услуг).

Норма оборотных средств - выраженная в днях минимальная потребность в отдельных видах материальных оборотных средств, обеспечивающая бесперебойный процесс производства.

Нормальная прибыль - важный компонент условий совершенной конкуренции, при которых в долгосрочном периоде возможно получать только нормальную прибыль. (Красников А.В.)

Нормальная прибыль - уровень прибыли, необходимый и достаточный для того, чтобы ресурсы, задействованные в производстве конкретного продукта, не были пущены на другие цели. Превышение объемов нормальной прибыли привлекает в отрасль дополнительные ресурсы и создает условия для доступа в отрасль новых компаний. При уровне прибыли ниже нормального часть ресурсов выводится из отрасли в расчете на более благоприятные возможности производства других товаров. (Красников А.В.)

Норматив оборотных средств - расчетная величина потребности в оборотных средствах в денежном выражении.

Нормативная мощность - используемый в плановых расчетах уровень мощности, оперируемой предприятием с учетом предварительно выделенных резервов мощности.

-О-

Оборачиваемость оборотных средств – движение оборотных средств в процессе воспроизводства, последовательный их переход из одной формы в другую.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество - показатель, характеризующий эффективность управления оборотным капиталом, который оценивается скоростью и периодом оборота.

Оборотные средства - составная частей имущества организации. Формируют основную часть себестоимости продукции.

Оборотные фонды - часть производственных фондов предприятий, полностью потребляемая в одном производственном цикле и переносящая свою стоимость на изготавливаемый предмет.

Оборотный капитал – авансированное в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, принимающую форму денежных средств и средств в расчетах, которая обслуживает процесс хозяйственной деятельности, участвуя одновременно и в процессе производства, и в процессе реализации продукции.

Объем валовой продукции - Общий объем производства, в том числе для внешнего оборота (реализации) и внутрипроизводственного потребления (оборота). В объем валовой продукции включают также выполненные работы промышленного характера и производственные услуги.

Объем реализованной продукции - отгруженная заказчику, принятая им и оплаченная продукция предприятия, денежные средства за которую поступили на расчетный счет поставщика.

Объем товарной продукции - стоимость всех видов готовых изделий, предназначенных для реализации на сторону, своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам своего предприятия плюс стоимость полуфабрикатов, инструментов и приспособлений для собственного производства, плюс стоимость продукции вспомогательных и подсобных хозяйств, предназначенных к отпуску на сторону плюс стоимость работ промышленного характера, выполняемых по заказам со стороны или непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия плюсстоимость капитального ремонта, изделий и запасных частей для своего капитального строительства и капитального ремонта.

Объем чистой продукции - определяется путем вычитания из товарной продукции (в оптовых ценах предприятий) материальных затрат в ценах, принятых при разработке производственной программы, а также амортизации основных фондов.

Ожидаемая мощность - максимум мощности, который может быть достигнут в реальных условиях.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Оправдательные документы - документы, подтверждающие факт совершения хозяйственных операций.

Оптимальный объем производства продукции - Объем, который обеспечивает выполнение заключенных договоров и обязательств по производству продукции (выполнению работ) в установленные сроки с минимумом затрат и максимально возможной эффективностью.

Организационная структура - структура объекта управления (системы, организации), отражающая взаимодействие между его элементами.

-П-

Планирование - процесс, обеспечивающий сбалансированное взаимодействие отдельных видов ресурсов в рамках выбранного объекта управления, устанавливающий пропорции и темпы роста.

Платежеспособность - финансовое положение предприятия или лица, позволяющее ему своевременно выполнять свои денежные обязательства. (Красников А.В.)

Платежеспособность - важнейший критерий оценки финансового положения предприятия, позволяющий оценить способность предприятия рассчитываться по своим обязательствам. Различают долгосрочную и текущую платежеспособность (ликвидность). (Омельченко Е.Ю.)

Платежеспособность предприятия - свойство субъекта хозяйствования своевременно и полно выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера.

Период оборота - средний срок, за который возвращаются на предприятие денежные средства, вложенные в хозяйственную деятельность.

План производства продукции в натуральном выражении - Задания по объему выпуска продукции по номенклатуре, ассортименту и качеству изделий в физических единицах.

Положение о структурном подразделении - документ, в котором определяются: порядок создания (образования) подразделения; правовое положение подразделения в структуре организации; структура подразделения; задачи, функции, права и ответственность подразделения; порядок взаимодействия подразделения с иными структурными единицами организации.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Предпринимательство - инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг. Предпринимательство преследует также цель повышения имиджа, статуса предпринимателя.

Предпринимательская деятельность - самостоятельная инициативная деятельность граждан и (или) их объединений, неправленая на получение прибыли

Предприятие - юридическое лицо, самостоятельный хозяйственный субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. (Лаврентьева М.)

Предприятие - самостоятельный, организационно-обособленный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который производит и сбывает товары, выполняет работы, оказывает услуги. (Позубенкова Э.И.)

Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, производящий продукцию, товары, услуги, выполняющий работы, занимающийся различными видами экономической деятельности. Различают государственные, муниципальные, коллективные, индивидуальные (семейные, частные) предприятия. (Галенко Е.В.)

Предприятие государственное - предприятие, основные средства которого находятся в государственной собственности, а руководители назначаются или нанимаются по контракту государственными органами. Если государственное предприятие является бюджетным, то оно финансируется из средств государственного бюджета. Предприятия, находящиеся в непосредственном ведении государственных органов, называются казенными.

Предприятие федеральное – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ним собственником имущество; государственное или муниципальное предприятие, собственность которого закреплена за коммерческой организацией, но не передана ей. Гражданский кодекс Российской Федерации различает унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, создаваемые по решению уполномоченных на то государственных или муниципальных органов, и унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления (федеральные казенные предприятия), создаваемые по решению Правительства Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Предприятие малое – небольшое предприятие любой формы собственности, характеризуемое, прежде всего ограниченным числом занятых работников и допустимым годовым оборотом капитала. Малым предприятиям оказывается государственная поддержка.

Предприятие муниципальное – предприятие, средства производства которого находятся в муниципальной собственности.

Предприятие унитарное – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ним собственником имущество; государственное или муниципальное предприятие, собственность которого закреплена за коммерческой организацией, но не передана ей. Гражданский кодекс Российской Федерации различает унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, создаваемые по решению уполномоченных на то государственных или муниципальных органов, и унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления (федеральные казенные предприятия), создаваемые по решению Правительства Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности.

Предприятие частное – предприятие, имеющее одного хозяина, основанное на частной собственности индивидуального лица, владельца и распорядителя основных средств, капитала предприятия. Разностью частного предприятия является семейное предприятие.

Прибыль - сумма превышения доходов над расходами предприятия, полученная от реализации продукции, работ, услуг, продажи имущества предприятия и другой деятельности. (Яненко Е.Н., Димитриева Е.Н.)

Прибыль - показатель эффективности хозяйственной деятельности, выраженный в денежной форме. (Лемешева Ж.С.)

Прибыль (в бухгалтерском учете) - превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров. Прибыль исчисляется как разность между выручкой от реализации продукта хозяйственной деятельности и суммой затрат факторов производства на эту деятельность в денежном выражении. В бухгалтерском учете различают общую (валовую, балансовую), чистую и бухгалтерскую прибыли. (Красников А.В.)

Прибыль (в экономическом смысле) - доход тех, кто предлагает экономике предпринимательские способности. Различают нормальную и экономическую прибыль (экономикс). (Красников А.В.)

Прибыль от реализации продукции - разница между валовым доходом от реализации продукции и суммой затрат на ее производство, налога на добавленную стоимость и

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

аналогичных налогов, прочих расходов и отчислений, исключаемых из выручки в соответствии с действующим законодательством.

Привлеченные средства - средства (чаще всего оборотные), не принадлежащие предприятию, полученные со стороны, но временно до их возврата участвующие в хозяйственном обороте в качестве источника формирования оборотных средств. В условиях рыночной экономики это в основном кредитные средства. (Шер М.Л., Дудник Д.В., Дьяков С.А., Опрышко Е.Л.)

Привлеченные средства – текущая кредиторская задолженность, т. е. средства, находящиеся во временном пользовании у предприятий. (Яненко Е.Н., Димитриева Е.Н.).

Прогнозирование - научно обоснованное предсказание вероятностного развития событий или явлений на основе статистических, социальных, экономических и других исследований.

Прогнозирование бюджетное - обоснованное, опирающееся на реальные расчеты, предположение о направлениях развития бюджета, возможных состояниях его доходов и расходов в будущем.

Проектируемая мощность - максимум мощности, который может быть достигнут в идеальных условиях, она определяется в процессе проектирования производства и отражает его возможности для принятых в проекте условий функционирования предприятия.

Производственная мощность предприятия - показатель, отражающий максимальную способность предприятия (подразделения, объединения) по выпуску товарной продукции в натуральных или стоимостных единицах измерения, отнесенных к определенному календарному периоду (смена, сутки, месяц, квартал, год), и предполагает наличие на предприятии и в его подразделениях соответствующих производственных ресурсов: оборудования, площадей, персонала, материалов и т.д.

Производственная программа - часть среднесрочного бизнес-плана предприятия, занятого материальным производством, за реализацию которой отвечают операционные функциональные подразделения.

Производственная система - целенаправленная деятельность (совокупность действий, работ) по созданию потребительной стоимости, удовлетворяющей личные, коллективные или общественные потребности. Результатом производственного процесса является продукция.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Производственная структура предприятия - совокупность производственных единиц предприятия (цехов, служб), входящих в его состав и формы связей между ними. Производственная структура зависит от вида выпускаемой продукции и его номенклатуры, типа производства и форм его специализации, от особенностей технологических процессов.

Просроченная задолженность - задолженность, не погашенная в срок.

Процентная ставка - относительная величина процентных платежей на ссудный капитал за определенный период.

Прямое инвестирование - вложение капитала за рубеж посредством создания в другой стране собственных предприятий, производств, обеспечивающее владение более чем 50% голосующих акций другой компании.

-Р-

Располагаемый или номинальный фонд рабочего времени - Годовой фонд рабочего времени для цехов и производств, действующих непрерывно, рассчитывают, исходя из календарного числа суток в году за вычетом времени на ремонт и технологические остановки агрегатов. Для цехов и производств, действующих прерывно, годовой фонд рабочего времени определяют на основе календарного числа дней в году за вычетом выходных и праздничных дней. Из полученного фонда времени исключают время на ремонт, который производится в рабочее время.

Распределенные накладные расходы (Absorbed Overhead, Applied Overhead) - та часть косвенных производственных затрат, которая распределяется на стоимость конкретного вида продукции. Распределение обычно выполняется на конкретные единицы произведенной продукции с применением соответствующей ставки накладных расходов.

Расходы - затраты организации, приводящие к уменьшению ее средств или увеличению ее обязательств.

Расходы отчетного периода (Period Cost) - издержки или убытки относимые на текущий период, в отличие от себестоимости произведенной за этот период продукции

Реализованная продукция (РП) - стоимость отпущенной на сторону продукции и оплаченной покупателем в отчетном периоде. Товарная и реализуемая продукция по составу не отличаются, количественно они различаются на величину остатков нереализованной готовой продукции.

Реализация (Realization, Sale) - 1. Realization - процесс превращения неденежных ресурсов и прав в денежные средства. В своем истинном смысле этот термин используется

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

в бухгалтерском учете и финансовой отчетности по отношению к продаже активов за деньги или в счет обязательств об оплате. Связанные с ним термины «реализованный» и «нереализованный» соответственно идентифицируют прибыли и убытки от реализованных и нереализованных активов. 2. Sale - операция извлечения доходов, которая заключается в поставке товаров или услуг заказчику в обмен на оплату или обязательство оплаты. В соответствии с российским законодательством, реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем признается соответственно передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу (п. 1 ст. 39 НК РФ).

Регулирование государственное (экономики) - воздействие государства в лице государственных органов на экономические объекты и процессы и участвующих в них лиц; осуществляется, чтобы придать процессам организованный характер, упорядочить действия экономических субъектов, обеспечить соблюдение законов, отстаивать государственные и общественные интересы. Государственное регулирование в широком смысле слова включает прогнозирование, планирование, финансирование, бюджетирование, налогообложение, кредитование, администрирование, учет, контроль. Государственное регулирование имеет место как в централизованно управляемой экономике, так и при рыночной экономике.

Реновация - инновационный процесс в сфере основного капитала, при котором осуществляется замена действующих основных производственных фондов новыми.

Рентабельность - один из основных стоимостных показателей эффективности производства. Характеризует уровень отдачи затрат, вложенных в процесс производства, и реализации продукции, работ и услуг. (Лаврентьева М.)

Рентабельность - показатель эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи от затрат и степень использования средств. Рентабельность - отношение прибыли к затратам. Различают рентабельность производства, рентабельность продукции, рентабельность инвестиций. (Красников А.В.)

Рентабельность активов (текущих активов) - отношение прибыли к активам (текущим активам).

Рентабельность издержек (продукции) - отношение прибыли к издержкам (себестоимости).

Рентабельность продаж - отношение прибыли к выручке от реализации

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Рентабельность собственного акционерного капитала - отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала предприятия

Риск - опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами. Измеряется частотой, вероятностью возникновения того или иного уровня потерь. Наиболее опасны риски с осязаемой вероятностью уровня потерь, превосходящих величину ожидаемой прибыли. Принято выделять следующие виды риска. Банковский риск - риск, которому подвергаются коммерческие банки. Валютный риск - риск, связанный с непредвиденным изменением курса иностранных валют. Кредитный риск - риск, связанный с опасностью невозврата, неполного возврата или несвоевременного возврата кредитов.

Рынок - форма организации экономическими агентами по поводу обмена разнообразными благами путем купли-продажи.

-С-

Санация - система мероприятий, неправленая на предотвращение банкротства предприятия.

Себестоимость – затраты на производство и реализацию товара, выраженные в денежной форме.

Сертификация - установление соответствия продукции конкретным стандартам (в основном международным - ИСО серии 9000) или техническим условиям и выдача соответствующего документа (сертификата).

Скорость оборота – количество оборотов, которое делают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие.

«Собака» - направления деятельности и товары с низкой скоростью роста и небольшой долей рынка.

Собственность - правоотношения, возникающие по поводу владения, пользования и распоряжения имуществом.

Собственные оборотные средства формируются за счет уставного капитала (на начальной стадии деятельности предприятия), а в дальнейшем за счет части чистой прибыли, направляемой на развитие предприятия.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Собственный капитал - стоимость, воплощенная в средствах предприятия, которые принадлежат ему на правах собственности и приносят прибыль.

Социально-ориентированная экономика - особая форма хозяйствования, направляемая и регулируемая государством таким образом, что конечные цели подчиняются не интересам одних только собственников средств производства, владельцев предприятий, но также и других участников процесса, в том числе непосредственно производителей материальных благ.

Социальные инвестиции - различные ресурсы (материальные, технологические, управленческие, финансовые), направляемые на реализацию различных социальных программ, разработанных с учетом интересов как внутренних, так и внешних стейкхолдеров.

Стандартизация – установление и применение правил с целью упорядочения деятельности в определенной отрасли. Стандартом называется нормативно-технический документ, устанавливающий требования к группам однородной продукции, а в необходимых случаях к конкретной продукции, правила, обеспечивающие ее разработку, производство и применение.

Стандарты социальной (нефинансовой) отчётности - документы, руководства и сборники правил, формулирующие требования к отчётам частных компаний по итогам их деятельности в рамках корпоративной социальной ответственности.

Стейкхолдеры - физические или юридические лица, имеющие права, долю, требования или интересы относительно организации.

Стоимость, добавленная обработкой - Включает: заработную плату с отчислениями на социальное страхование плюс амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов и прибыль предприятия.

Стратегия (экономическая) - долговременные, наиболее принципиальные, важные установки, планы, намерения правительства, администрации регионов, руководства предприятий в отношении производства, доходов и расходов, бюджета, налогов, капиталовложений, цен, социальной защиты.

-Т-

Теория инерционного эффекта - экономическая теория, суть которой в том, что динамику инвестиций и потребления на начальном этапе экономического спада вызывают реальные процессы предшествующего этапа стабилизации.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Технологический парк - научно-производственный территориальный комплекс со сложной функциональной структурой. Академическая наука здесь отсутствует, научно-исследовательский сектор представлен гораздо слабее, чем в технополисе. Основная задача его состоит в формировании среды для развития малых наукоемких фирм-клиентов. Структурной единицей технопарка является центр. Он может быть в виде: исследовательского центра, инкубатора, научно-технического комплекса, промышленной зоны, маркетингового центра и т. д.

Технические условия – нормативно-технический документ, устанавливающий требования к конкретной продукции (моделям, маркам).

Технополис - научно-промышленный комплекс, созданный для производства новой прогрессивной продукции или для разработки новых наукоемких технологий на базе тесных отношений и взаимодействия с университетами и научно-техническими центрами; особые компактно расположенные современные научно-производственные образования с развитой инфраструктурой, обеспечивающей необходимые условия для труда и отдыха, для функционирования научно-исследовательских и учебных институтов (организаций), входящих в состав этих образований, а также их предприятий, компаний и фирм, производящих новые виды продукции на базе передовых наукоемких технологий.

Товарная политика – составная часть перспективного плана развития производства (бизнес-плана), которая включает предварительный выбор номенклатуры продукции или услуг.

Товарная продукция (ТП) - стоимость продукции, предназначенной для реализации. Объем товарной продукции включает стоимость готовой продукции, предназначенной для реализации и своему капитальному строительству; полуфабрикатов своей выработки и продукции вспомогательных, подсобных хозяйств, предназначенных для отпуска сторонним организациям; работ промышленного характера для сторонних организаций; ремонтных работ по заказам со стороны; запасных частей для реализации сторонним организациям.

Торгово-Промышленная палата Российской Федерации **-** добровольное негосударственное объединение предпринимателей, действующее в соответствии с особым федеральным законом.

Точка безубыточности – показатель, характеризующий объем реализации продукции, при котором выручка предприятия от реализации продукции равна всем его совокупным затратам, т.е. это тот объем продаж, при котором организация не имеет ни прибыли, ни убытка. (Лемешева Ж.С.)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Точка безубыточности – объем производства, при котором нет убытков и нет прибыли. (Омельченко Е.Ю.)

-У-

Управление финансами - процесс целенаправленного воздействия с помощью специальных приемов и методов на финансовые отношения и соответствующие им виды финансовых ресурсов с целью реализации функций органов власти и местного самоуправления и субъектов хозяйствования, целей и задач их деятельности. Функциональными элементами этого процесса являются финансовое планирование и прогнозирование, оперативное управление и финансовый контроль.

Ускоренная амортизация - списание большей части стоимости амортизируемого имущества в первые годы его эксплуатации на основе использования специальных коэффициентов при расчете норм амортизационных отчислений.

Уставный капитал предприятия - выраженная в денежном измерении совокупность вкладов учредителей (собственников) в имущество при создании предприятия для обеспечения его деятельности в размерах, определенных в учредительных документах.

Устойчивое развитие (англ. *sustainable development*) - гармоничное (правильное, равномерное, сбалансированное) развитие — это процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений.

-Ф-

Фактические инвестиции - реальный объем инвестиций, осуществляемых фирмой; часто фактические инвестиции называют осуществленными инвестициями.

Финансовые инвестиции - инвестиции, вкладываемые в акции, облигации и другие ценные бумаги.

Финансовые инновации - методы, применяемые фирмами с целью осуществления сделок с новыми видами финансовых активов или в виде новых операций с действующими активами, что позволяет эффективнее использовать финансовые ресурсы компаний.

Финансовая стратегия - определение крупномасштабных целей и задач финансовой политики, оказывающих влияние на развитие общества в целом, реализация которых всегда имеет долговременных характер.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Финансовая тактика - определение задач и мероприятий финансовой политики, которые относятся к конкретному этапу экономического развития и должны быть реализованы в конкретном финансовом периоде.

Финансовая устойчивость организации - состояние финансовых ресурсов, при котором обеспечивается не только платежеспособность организации, но и ее развитие.

Финансовое планирование - совокупность мероприятий, проводимых органами государственной власти и местного самоуправления, коммерческими и некоммерческими организациями по планомерному формированию и использованию денежных доходов, накоплений и поступлений и финансовых отношений в соответствии с целями и задачами, поставленными в прогнозах социально-экономического развития, бизнес-планах, документах, определяющих финансовую политику.

Форсайт (англ. *Foresight*) - методика долгосрочного прогнозирования научно-технологического и социального развития, основанная на опросе экспертов.

-Ц-

Цена – денежная сумма, запрашиваемая за товар или услугу, или сумма тех ценностей, которые потребитель отдает в обмен на право обладать или использовать товар или услугу.

Ценовая политика - экономический механизм или модель принятия решений о поведении предприятия на основных типах рынков для достижения поставленных целей хозяйственной деятельности.

-Ч-

Частные инвестиции - инвестиции, образуемые из средств частных, корпоративных предприятий и организаций, граждан, включая как собственные, так и привлеченные средства.

Чистый доход (Net Value, NV) - накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период.

Чистая прибыль - часть балансовой прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений, обязательных платежей в бюджет. Из чистой прибыли выплачиваются дивиденды акционерам, производятся реинвестиции в производство и формирование фондов и резервов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

-Э-

Эвристика (от греч. heuristiko - отыскиваю, открываю) - метод анализа экономических явлений и процессов, принятия решений, основанный на интуиции, находчивости, аналогиях, опыте, изобретательности, опирающийся на особые свойства человеческого мозга и способности человека решать задачи, для которых формальный математический алго-ритм, способ решения, не известен.

Экономический анализ - выведение экономических закономерностей из соответствующих фактов экономической действительности, разложение экономики на отдельные части, именуемые экономическими категориями, и их анализ.

Экономическая диагностика предприятия – анализ и оценка экономических показателей работы предприятия на основе изучения отдельных результатов, неполной информации с целью выявления возможных перспектив его развития и последствий текущих управленческих решений. Как итог диагностики на основе оценки состояния хозяйства и его эффективности делаются выводы, необходимые для принятия быстрых, но важных решений, например, о целевом кредитовании, о покупке или продаже предприятия, о его закрытии и т.п.

Экономический мониторинг предприятий - это постоянное комплексное наблюдение за процессом их функционирования и выявление тенденций их экономического поведения, обусловленных системными изменениями, мерами экономической политики.

Экономическая прибыль - разница между доходами и экономическими издержками, включающими наряду с общими издержками альтернативные издержки. Экономическая прибыль - разность между бухгалтерской и нормальной прибылью.

Экономический рост - 1) увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, характеризуемое прежде всего такими макроэкономическими показателями, как валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход. Экономический рост измеряется темпами роста или прироста этих показателей за определенный период времени (отношение показателей в конце и в начале периода или отношение прироста показателя к его начальному значению); 2) показанное на графике (кривой) увеличение производственных возможностей в результате увеличения количества используемых факторов производства или совершенствования техники и технологии.

Экономический срок службы (эксплуатации) (Economic Life) - период времени, в течение которого использование актива экономически оправдано. Обычно является периодом времени, в течение которого доходы от эксплуатации актива превышают расходы на

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

поддержание его производительности. Экономический срок службы, как правило, короче физического срока службы, а зачастую и короче срока полезного использования.

-Ю-

Юридическое лицо (Legal Entity) **-** организация в форме товарищества, корпорации или траста, предусмотренной правовым законодательством. Ср. с Объект учета (Accounting Entity). Данное понятие соответствует принятому в российской практике понятию «организация» как юридическое лицо, создаваемое в виде коммерческой или некоммерческой организации. Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий (п. 2 ст. 50 ГК РФ). Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом (п. 3 ст. 50 ГК РФ). Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором (ст. 132 ГК РФ).

-I-

ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности» - международный стандарт, представляющий собой перечень основных принципов, определяющих концепцию социальной ответственности, и выступающий руководством по решению основных проблем в сфере социально ответственного поведения.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Приложения

Приложение 1

Приложение № 1 к Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 № 66н (в ред. Приказов Минфина России от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н)

Формы бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах

Бухгалтерский баланс

на		**20**		**г.**	Коды
Форма по ОКУД	0710001				
Дата (число, месяц, год)					
Организация		по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН				
Вид экономической деятельности		по ОКВЭД			
Организационно-правовая форма/форма собственности					
	по ОКОПФ/ОКФС				
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)	по ОКЕИ	384 (385)			

Местонахождение (адрес)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Прододжение приложения 1

		На			На 31 декабря	На 31 декабря				
Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	20		г.[3]	20		г.[4]	20		г.[5]
	АКТИВ									
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
	Нематериальные активы									
	Результаты исследований и разработок									
	Нематериальные поисковые активы									
	Материальные поисковые активы									
	Основные средства									
	Доходные вложения в материальные ценности									
	Финансовые вложения									
	Отложенные налоговые активы									
	Прочие внеоборотные активы									
	Итого по разделу I									
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ									
	Запасы									
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям									
	Дебиторская задолженность									
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)									
	Денежные средства и денежные эквиваленты									
	Прочие оборотные активы									
	Итого по разделу II									
	БАЛАНС									

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Прододжение приложения 1

Форма 0710001 с. 2

		На			На 31 декабря	На 31 декабря				
Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	20		г.[3]	20		г.[4]	20		г.[5]
	ПАССИВ									
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ [6]									
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)									
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(		)[7]	(		)	(		)
	Переоценка внеоборотных активов									
	Добавочный капитал (без переоценки)									
	Резервный капитал									
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)									
	Итого по разделу III									
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
	Заемные средства									
	Отложенные налоговые обязательства									
	Оценочные обязательства									
	Прочие обязательства									
	Итого по разделу IV									
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
	Заемные средства									
	Кредиторская задолженность									
	Доходы будущих периодов									
	Оценочные обязательства									
	Прочие обязательства									
	Итого по разделу V									
	БАЛАНС									

Руководитель			
	(подпись)		(расшифровка подписи)

“		”		20		г.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именует указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Приложение 2
(в ред. Приказа Минфина России
от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах

за _____ 20____ г.

	Коды
Форма по ОКУД	0710002
Дата (число, месяц, год)	
по ОКПО	
ИНН	
по ОКВЭД	
по ОКОПФ/ОКФС	
по ОКЕИ	384 (385)

Организация _____

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	За _____ 20____ г.[3]	За _____ 20____ г.[4]
	Выручка [5]		
	Себестоимость продаж	( )	( )
	Валовая прибыль (убыток)		
	Коммерческие расходы	( )	( )
	Управленческие расходы	( )	( )
	Прибыль (убыток) от продаж		
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	( )	( )
	Прочие доходы		
	Прочие расходы	( )	( )
	Прибыль (убыток) до налогообложения		
	Текущий налог на прибыль	( )	( )
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)		

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Форма 0710002 с. 2

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	За _____ 20____ г.[3]	За _____ 20____ г.[4]
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода [6]		
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Руководитель _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

"____" _____ 20____ г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетный период.

4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Приложение 3

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2016 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710001		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2016
Организация ООО "Империя"	по ОКПО	81635281		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	5050064545		
Вид экономической деятельности производство хлебобулочных изделий	по ОКВЭД	15.2		
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / частная	по ОКОПФ/ОКФС	65	16	
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)	по ОКЕИ	384 (385)		

Местонахождение (адрес) 143909, область Московская, город Балашиха ул. Звездная, д. 7

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	Код	На 31 декабря 2016 г.[3]	На 31 декабря 2015 г.[4]	На 31 декабря 2014 г.[5]
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	306395	209016	145690
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	306395	209016	145690
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	582392	596646	503100
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	447	407	398
	Дебиторская задолженность	1230	257719	179541	120964
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	5412	3259	2744
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	845970	779853	627206
	БАЛАНС	1600	**1152365**	**988869**	**772896**

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Прододжение приложения 3

Форма 0710001 с. 2

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	Код	На 31 декабря 20 16 г.[3]	На 31 декабря 20 15 г.[4]	На 31 декабря 20 14 г.[5]
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ [6]				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	550	550	550
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	( )[7]	( )	( )
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360	198	198	198
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	490014	331076	151943
	Итого по разделу III	1300	490762	331824	152691
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	574	441	379
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	574	441	379
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	743	593	574
	Кредиторская задолженность	1520	660286	656011	619252
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	661029	656604	619826
	БАЛАНС	1700	**1152365**	**988869**	**772896**

Руководитель _____ Захаров А.Ю.
(подпись) (расшифровка подписи)
" 17 " февраля 20 17 г.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Приложение 4

Отчет о финансовых результатах

за январь-декабрь 20 16 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710002		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2016
Организация ООО "Империя"	по ОКПО	81635281		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	5050064545		
Вид экономической деятельности Производство хлебобулочных изделий	по ОКВЭД	15.2		
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / частная	по ОКОПФ/ОКФС	65	16	
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)	по ОКЕИ	384 (385)		

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	Код	За 20 16 г.[3]	За 20 15 г.[4]
	Выручка [5]	2110	1538651	1511090
	Себестоимость продаж	2120	(900377)	(822164)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	638274	688926
	Коммерческие расходы	2210	( )	( )
	Управленческие расходы	2220	( )	( )
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	638274	688926
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	(14798)	(12473)
	Прочие доходы	2340	247	541
	Прочие расходы	2350	(1069)	(964)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	622654	676030
	Текущий налог на прибыль	2410	(124531)	(135206)
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	498123	540824

Руководитель _____ Захаров А.Ю.
(подпись) (расшифровка подписи)

" 17 " февраля 20 17 г.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Приложение 5

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
на 31 декабря 2017 г.

Организация ОАО «Орион»
Единица измерения: тыс. руб.

Наименование показателя	Коды	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
1	*2*	*3*	*4*	*5*
АКТИВ I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	131	78	59
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	2 066 737	1 752 574	1 841 631
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	17 653	17 653	17 653
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	1 084 850	601 609	216 246
ИТОГО по разделу I	1100	3 169 371	2 371 914	2 075 589
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	795 009	899 584	584 724
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	4 918	6 839	6 195
Дебиторская задолженность	1230	949 802	499 113	343 444
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	315 391	510 231	608 309
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	117 830	142 813	9 272
Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
ИТОГО по разделу II	1200	2 182 950	2 058 580	1 551 944
БАЛАНС	1600	5 352 321	4 430 494	3 627 533
ПАССИВ III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	135	135	135
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	205 471	207 206	218 691
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	7	7	7
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	3 986 344	3 290 179	2 604 889
ИТОГО по разделу III	1300	4 191 957	3 497 527	2 823 722
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	991 246	541 794	622 842
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	28 572	41 641	38 677
ИТОГО по разделу IV	1400	1019818	583 435	661 519
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	8 656	200 285	4 919
Кредиторская задолженность	1520	98 226	115 077	108 220
Доходы будущих периодов	1530	8 538	10 370	9 998
Оценочные обязательства	1540	25 126	23 800	19 155
Прочие обязательства	1550	-	-	-
ИТОГО по разделу IV	1500	140 546	349 532	142 292
БАЛАНС	1700	5 352 321	4 430 494	3 627 533

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Приложение 6

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
за 12 месяцев 2017 г.

Организация ОАО «Орион»
Единица измерения: тыс. руб.

Показатель		за 12 месяцев 2017 г.	за 12 месяцев 2016 г.	за 12 месяцев 2015 г.
наименование	Коды			
1	*2*	*3*	*4*	*5*
Выручка	2110	5 708 387	5 465 748	4 313 577
Себестоимость продаж	2120	(3 651 419)	(3 464 637)	(2 670 782)
Валовая прибыль (убыток)	2100	2 056 968	2 001 111	1 642 795
Коммерческие расходы	2210	(709 876)	(658 132)	(551 388)
Управленческие расходы	2220	(397 715)	(504 034)	(307 089)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	949 377	838 945	784 318
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	-
Проценты к получению	2320	40 996	78 719	48 455
Проценты к уплате	2330	(84 703)	(74 954)	(72 265)
Прочие доходы	2340	184 099	177 596	115 235
Прочие расходы	2350	(387 352)	(330 799)	(287 716)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	702 417	689 507	588 027
Текущий налог на прибыль	2410	(7 925)	(15 688)	(9 595)
в том числе постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-	-
Прочее	2460	(62)	(14)	(4)
Чистая прибыль (убыток)	**2400**	**694 430**	**673 805**	**578 428**

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Приложение 7

Структурно-динамический анализ агрегированного баланса ОАО «Орион» за 2015-2017 гг.

Показатели, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.		Доля в валюте, %		Динамика показателей					
	2015	2017	2015	2017	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Отклонение структуры, п.п.	Темп роста, %	Темп прироста, %	Структура прироста к валюте баланса, %	Оценка тенденции (+ / -)
АКТИВ										
Внеоборотные активы (ВА) - всего	2 075 589	3 169 371	57,2	59,2	1 093 782	2,0	152,7	52,7	30,2	+
в т.ч.: - основные средства (ОС)	1841631	2066737	50,8	38,6	225 106	-12,2	112,2	12,2	6,2	+
- прочие внеоборотные активы (НС)	233 958	1 102 634	6,4	20,6	868 676	14,2	471,3	371,3	23,9	+
Оборотные активы (ОА) - всего	1 551 944	2 182 950	42,8	40,8	631 006	-2,0	140,7	40,7	17,4	+
в т.ч.: - запасы (ЗП)	584724	795009	16,1	14,9	210 285	-1,3	136,0	36,0	5,8	+
- дебиторская задолженность (ДЗ)	343444	949802	9,5	17,7	606 358	8,3	276,6	176,6	16,7	-
- финансовые вложения (ФВ)	17 653	315391	0,5	5,9	297 738	5,4	1786,6	1686,6	8,2	+
- денежные средства (ДС)	9272	117830	0,3	2,2	108 558	1,9	1270,8	1170,8	3,0	+
- прочие оборотные активы (ПА)	596 851	4 918	16,5	0,1	-591 933	-16,4	0,8	-99,2	-16,3	-
ИТОГО ИМУЩЕСТВА	3 627 533	5 352 321	100,0	100,0	1 724 788	0,0	147,5	47,5	47,5	+
ПАССИВ										
Капитал и резервы (КР) - всего	2823722	4191957	77,8	78,3	1 368 235	0,5	148,5	48,5	37,7	+
в т.ч.: - уставный капитал (УК)	135	135	0,0	0,0	0	0,0	100,0	0,0	0,0	+
- переоценка внеоборотных активов (ДК)	218691	205471	6,0	3,8	-13 220	-2,2	94,0	-6,0	-0,4	+
- резервный капитал (РК)	7	7	0,0	0,0	0	0,0	100,0	0,0	0,0	+
- нераспределённая прибыль (НП)	2604889	3986344	71,8	74,5	1 381 455	2,7	153,0	53,0	38,1	+
Долгосрочные обязательства (ДО) - всего	661519	1019818	18,2	19,1	358 299	0,8	154,2	54,2	9,9	+
в т.ч.: - долгосрочные кредиты и займы (КД)	622842	991246	17,2	18,5	368 404	1,4	159,1	59,1	10,2	+
- прочие долгосрочные обязательства (ПД)	38677	28572	1,1	0,5	-10 105	-0,5	73,9	-26,1	-0,3	+
Краткосрочные обязательства (КО) - всего	142292	140546	3,9	2,6	-1 746	-1,3	98,8	-1,2	0,0	+
в т.ч.: - кредиторская задолженность (КЗ)	108220	98226	3,0	1,8	-9 994	-1,1	90,8	-9,2	-0,3	+
- прочие краткосрочные обязательства (ПК)	34072	42320	0,9	0,8	8 248	-0,1	124,2	24,2	0,2	+
ИТОГО ИСТОЧНИКОВ	3 627 533	5 352 321	100,0	100,0	1 724 788	0,0	147,5	47,5	47,5	+

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Приложение 8

ПЕРЕЧЕНЬ[i] случаев проведения обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2017 год (согласно законодательству Российской Федерации)

№ № пп	Проведение аудита обязательно в случае, если	Проведение обязательного аудита установлено	Вид отчетности, подлежащей аудиту	Кто вправе проводить аудит
Организация имеет определенную организационно-правовую форму				
1	Организация является акционерным обществом, ценные бумаги которого допущены к организованным торгам	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункты 1, 2 Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ, статья 5, часть 1	Бухгалтерская годовая Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
2	Организация является отличным от указанного в других пунктах настоящей таблицы акционерным обществом, в уставном капитале которого доля государственной собственности не менее 25%	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 1	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
3	Организация является акционерным обществом, отличным от организаций, указанных в других пунктах настоящей таблицы	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 1 Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ, статья 88, часть 3	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация
4	Организация является акционерным обществом, предусмотренным распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 октября 2015 г. № 2176-р	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 1	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация
		Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ, статья 5, часть 1	Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
5	Организация является федеральным государственным унитарным предприятием, предусмотренным распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 октября 2015 г. № 2176-р	Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ, статья 5, часть 1	Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
6	Организация является фондом (за исключением государственных внебюджетных фондов и фондов, указанных в других пунктах настоящей таблицы)	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
7	Организация является государственной корпорацией	Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ, статья 7.1, часть 2	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№№ пп	Проведение аудита обязательно в случае, если	Проведение обязательного аудита установлено	Вид отчетности, подлежащей аудиту	Кто вправе проводить аудит
8	Организация является государственной компанией	Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ, статья 7.2, часть 8	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
9	Организация является публично-правовой компанией	Федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 236-ФЗ, статья 16, часть 1	Бухгалтерская годовая Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
Организация осуществляет определенный вид деятельности				
10	Отличная от указанной в других пунктах настоящей таблицы организация, ценные бумаги которой допущены к организованным торгам	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункты 1, 2 Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ, статья 5, часть 1	Бухгалтерская годовая Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
11	Организация является кредитной организацией	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3 Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1, статья 42 Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ, статья 5, часть 1	Бухгалтерская годовая Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
12	Организация является головной кредитной организацией банковской группы	Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1, статья 42	Консолидированная годовая (банковской группы)	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
13	Организация является головной организацией банковского холдинга (управляющая компания банковского холдинга)	Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1, статья 42	Консолидированная годовая (банковского холдинга)	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
14	Организация является бюро кредитных историй	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
15	Организация является страховой организацией	Федераль ный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3 Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1, статья 29, часть 1 Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ, статья 5, часть 1	Бухгалтерская годовая Консолидированная годовая (за исключением страховых медицинских организаций, осуществляющих деятельность исключительно в сфере обязательного медицинского страхования)	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
16	Организация является обществом взаимного страхования	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№№ пп	Проведение аудита обязательно в случае, если	Проведение обязательного аудита установлено	Вид отчетности, подлежащей аудиту	Кто вправе проводить аудит
		Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1, статья 29, часть 1		
		Федеральный закон от 29 ноября 2007 г. № 286, статья 22, часть 1		
17	Организация является профессиональным объединением страховщиков, осуществляющим определенную деятельность	Федеральный закон от 14 июня 2012 г. № 67-ФЗ, статья 20, часть 12	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация
		Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ, статья 28, часть 6		
		Федеральный закон от от 27 июля 2010 г. № 225-ФЗ, статья 21, часть 4		
18	Организация является единым общероссийским объединением страховщиков, осуществляющим деятельность, предусмотренную Федеральным законом от 25 июля 2011 г. № 260-ФЗ	Федеральный закон от 25 июля 2011 г. № 260-ФЗ, статья 9, часть 7	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация
19	Отличная от указанных в других пунктах настоящей таблицы организация является профессиональным участником рынка ценных бумаг (брокерская, дилерская, депозитарная деятельность, деятельность по управлению ценными бумагами, деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг)	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
20	Организация является клиринговой организацией (лицом, осуществляющим функции центрального контрагента)	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
		Федеральный закон от 7 февраля 2011 г. № 7-ФЗ, статья 5, часть 12		
		Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ, статья 5, часть 1	Консолидированная отчетность	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
21	Организация является организатором торговли (лицом, оказывающим услуги по проведению организованных торгов на товарном и (или) финансовом рынках на основании лицензии биржи или лицензии торговой системы)	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
		Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 325-ФЗ, статья 5, часть 11	Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№№ пп	Проведение аудита обязательно в случае, если	Проведение обязательного аудита установлено	Вид отчетности, подлежащей аудиту	Кто вправе проводить аудит
22	Организация является центральным депозитарием	Федеральный закон от 7 декабря 2011 г. № 414-ФЗ, статья 18, часть 1	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация
			Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
23	Организация является негосударственным пенсионным фондом	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3	Бухгалтерская годовая Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
		Федеральный закон от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ, статья 22		
		Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ, статья 5, часть 1		
24	Организация является управляющей компанией негосударственного пенсионного фонда	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3	Бухгалтерская годовая, в том числе по формированию и размещению средств пенсионных резервов и формированию, передаче и инвестированию средств пенсионных накоплений	Аудиторская организация
		Федеральный закон от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ, статья 22		
		Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ, статья 5, часть 1	Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
25	Организация является специализированным депозитарием негосударственного пенсионного фонда	Федеральный закон от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ, статья 22	Бухгалтерская годовая по формированию и размещению средств пенсионных резервов и формированию, передаче и инвестированию средств пенсионных накоплений	Аудиторская организация
26	Организация является акционерным инвестиционным фондом	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация
		Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ, статья 50, часть 2		
27	Организация является управляющей компанией акционерного инвестиционного фонда	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№№ пп	Проведение аудита обязательно в случае, если	Проведение обязательного аудита установлено	Вид отчетности, подлежащей аудиту	Кто вправе проводить аудит
		Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ, статья 5, часть 1	Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
28	Организация является управляющей компанией паевого инвестиционного фонда	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
		Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ, статья 50		
		Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ, статья 5, часть 1	Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
29	Организация является микрофинансовой компанией	Федеральный закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ, статья 15, часть 4	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
30	Организация является оператором лотереи	Федеральный закон от 11 ноября 2003 г. № 138-ФЗ, статья 23	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
31	Организация является организатором азартных игр	Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 244-ФЗ, статья 6, часть 12	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
32	Организация является управляющей компанией, осуществляющей деятельность, предусмотренную Федеральным законом от 20 августа 2004 г. № 117-ФЗ	Федеральный закон от 20 августа 2004 г. № 117-ФЗ, статья 29, часть 1	Бухгалтерская годовая, в том числе по формированию и инвестированию накоплений для жилищного обеспечения	Аудиторская организация
33	Организация является специализированным депозитарием, осуществляющим деятельность, предусмотренную Федеральным законом от 20 августа 2004 г. № 117-ФЗ	Федеральный закон от 20 августа 2004 г. № 117-ФЗ, статья 29, часть 2	Бухгалтерская годовая, в том числе при осуществлении функции контроля за соответствием деятельности по распоряжению управляющими компаниями накоплениями для жилищного обеспечения	Аудиторская организация
34	Организация является управляющей компанией, осуществляющей деятельность, предусмотренную Федеральным законом от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ	Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ, статья 9, часть 1	Бухгалтерская годовая по формированию и инвестированию средств пенсионных накоплений	Аудиторская организация
35	Организация является специализированным депозитарием, осуществляющим деятельность, предусмотренную Федеральным законом от 24	Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ, статья 9, часть 1	Бухгалтерская годовая по формированию и инвестированию средств пенсионных накоплений	Аудиторская организация

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№№ пп	Проведение аудита обязательно в случае, если	Проведение обязательного аудита установлено	Вид отчетности, подлежащей аудиту	Кто вправе проводить аудит
	июля 2002 г. № 111-ФЗ			
36	Организация является некоммерческой организацией – собственником целевого капитала, если балансовая стоимость имущества, составляющего целевой капитал, превышает на конец отчетного года 20 миллионов рублей	Федеральный закон от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ, статья 6, часть 6	Бухгалтерская годовая в части, связанной с формированием и пополнением целевого капитала, использованием, распределением дохода от целевого капитала	Аудиторская организация
37	Организация является получателем дохода от целевого капитала, если размер финансирования этого получателя дохода от целевого капитала за счет дохода от целевого капитала в течение отчетного года составляет более 5 миллионов рублей	Федеральный закон от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ, статья 7, часть 2	Бухгалтерская годовая в части использования дохода от целевого капитала	Аудиторская организация
38	Организация является управляющей компанией, осуществляющей деятельность по доверительному управлению имуществом, составляющим целевой капитал, если балансовая стоимость этого имущества превышает на конец отчетного года 45 миллионов рублей	Федеральный закон от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ, статья 17, часть 1, пункт 4	Бухгалтерская годовая, связанная с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал, а также с выплатой дохода от целевого капитала	Аудиторская организация
39	Организация является жилищным накопительным кооперативом	Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 215-ФЗ, статья 54, часть 1	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
40	Организация является кредитным кооперативом, если количество физических лиц, являющихся его членами, превышает 2 000 человек	Федеральный закон от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ, статья 31, часть 1	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
41	Организация является кредитным кооперативом второго уровня	Федеральный закон от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ, статья 33, часть 10	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
42	Организация является саморегулируемой организацией	Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ, статья 12, часть 4	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация
43	Организация является саморегулируемой организацией, отличной от саморегулируемой организации, указанной в пункте 42 настоящей таблицы	Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 223-ФЗ, статья 18, часть 3	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№№ пп	Проведение аудита обязательно в случае, если	Проведение обязательного аудита установлено	Вид отчетности, подлежащей аудиту	Кто вправе проводить аудит
44	Организация является некоммерческой организацияей, выполняющей функции иностранного агента	Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ, статья 32, часть 1	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
45	Организация является политической партией, получившей в отчетный период государственное финансирование	Федеральный закон от 11 июля 2001 г. № 95-ФЗ, статья 35, часть 6	Бухгалтерская годовая Сводный финансовый отчет	Аудиторская организация
46	Организация является политической партией, общая сумма пожертвований в отчетный период которой в сводном финансовом отчете составила шестьдесят и более миллионов рублей	Федеральный закон от 11 июля 2001 г. № 95-ФЗ, статья 35, часть 6	Бухгалтерская годовая Сводный финансовый отчет	Аудиторская организация
47	Организация является политической партией, общая сумма расходов в отчетный период которой в сводном финансовом отчете превысила шестьдесят миллионов рублей	Федеральный закон от 11 июля 2001 г. № 95-ФЗ, статья 35, часть 6	Бухгалтерская годовая Сводный финансовый отчет	Аудиторская организация
48	Организация является структурным подразделением иностранной некоммерческой неправительственной организации	Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ, статья 32, часть 1	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
49	Организация является застройщиком, привлекающим денежные средства участников долевого строительства для строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости (за исключением объектов производственного назначения)	Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ, статья 3, часть 5	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
50	Организация является региональным оператором, осуществляющим деятельность, предусмотренную Федеральным законом от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ	Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ, статья 187, часть 1	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
51	Организация является туроператором, осуществляющим деятельность в сфере выездного туризма (если общая цена туристского продукта в сфере выездного туризма за предыдущий год составила более 400 миллионов рублей)	Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ, статья 17.7	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№№ пп	Проведение аудита обязательно в случае, если	Проведение обязательного аудита установлено	Вид отчетности, подлежащей аудиту	Кто вправе проводить аудит
52	Организация является фондом, созданным в соответствии с Федеральным законом от 29 июля 2017 г. № 216-ФЗ	Федеральный закон от 29 июля 2017 г. № 216-ФЗ, статья 9, часть 2, пункт 6	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация
		Конкретные организации		
53	Центральный банк Российской Федерации	Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ, статья 93	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
54	Агентство по страхованию вкладов	Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ, статья 24, часть 6	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
55	Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)	Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ, статья 8, часть 1	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
56	Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства	Федеральный закон от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ, статья 13, часть 1	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
57	Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех»	Федеральный закон от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ, статья 8, часть 4	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
58	Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»	Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ, статья 35, часть 1	Бухгалтерская годовая Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
59	Государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос»	Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 215-ФЗ, статья 35, часть 1	Бухгалтерская годовая Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
60	Открытое акционерное общество «Российские железные дороги»	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 1 Федеральный закон от 27 февраля 2003 г. № 29-ФЗ, статья 6, часть 2	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
61	Государственная компания «Российские автомобильные дороги»	Федеральный закон от 17 июля 2009 г. № 145-ФЗ, статья 18, часть 1	Бухгалтерская годовая Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№№ пп	Проведение аудита обязательно в случае, если	Проведение обязательного аудита установлено	Вид отчетности, подлежащей аудиту	Кто вправе проводить аудит
62	Центр исторического наследия Президента Российской Федерации, прекратившего исполнение своих полномочий	Федеральный закон от 13 мая 2008 г. № 68-ФЗ, статья 16, часть 6	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
63	Фонд перспективных исследований	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3 Федеральный закон от 16 октября 2012 г. № 174-ФЗ, статья 18, часть 1	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация
64	Российский научный фонд	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 3 Федеральный закон от 2 ноября 2013 г. № 291-ФЗ, статья 17, часть 1	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация
65	Организация является национальным объединением саморегулируемых организаций оценщиков	Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ, статья 24.10	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор
66	Организация является единым институтом развития в жилищной сфере	Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 225-ФЗ, статья 5 Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ, статья 88, часть 3 Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ, статья 5, часть 1	Бухгалтерская годовая Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
67	Акционерное общество «Управляющая компания Российского Фонда Прямых Инвестиций»	Федеральный закон от 2 июня 2016 г. № 154-ФЗ, статья 7, часть 2	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
68	Фонд содействия кредитованию (гарантийный фонд, фонд поручительств)	Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ, статья 15.2, часть 3	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация
69	Публично-правовая компания «Фонд защиты прав граждан - участников долевого строительства»	Федеральный закон от 29 июля 2017 г. № 218-ФЗ, статья 3, часть 3	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.
Организация имеет определенные финансовые показатели				
70	Объем выручки от продажи продукции (продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг) организации (за исключением органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 4	Бухгалтерская годовая	Аудиторская организация, индивидуальный аудитор

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

№№ пп	Проведение аудита обязательно в случае, если	Проведение обязательного аудита установлено	Вид отчетности, подлежащей аудиту	Кто вправе проводить аудит
	муниципальных учреждений, государственных и муниципальных унитарных предприятий, сельскохозяйственных кооперативов, союзов этих кооперативов) за предшествовавший отчетному год превышает 400 миллионов рублей или сумма активов бухгалтерского баланса по состоянию на конец предшествовавшего отчетному года превышает 60 миллионов рублей			
	Организация составляет консолидированную отчетность			
71	Не поименованные в настоящей таблице организации (за исключением органа государственной власти, органа местного самоуправления, государственного внебюджетного фонда, а также государственного и муниципального учреждения), представляющие и (или) публикующие сводную (консолидированную) бухгалтерскую (финансовую) отчетность	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ, статья 5, часть 1, пункт 5	Консолидированная годовая	Аудиторская организация, в штате которой имеется аудитор с аттестатом, выданным после 1 января 2011 г.

Экономика предприятия (организации)

Электронное учебное пособие

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru



ISBN 978-5-6040739-0-2



Усл. печ. л.26,6.
Объем издания 8,3 MB
Ооформление электронного издания: НОО
Профессиональная наука, mail@scipro.ru
Дата размещения: 20.02.2018 г.
URL: http://scipro.ru/conf/enterpriseeconomy.pdf