МИНЗДРАВСОЦРАЗВИТИЯ РОССИИ
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(ГБОУ ВПО ДВГМУ Минздравсоцразвития России)

Кафедра Экономика и управление на предприятии здравоохранения

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Учебно-методическое пособие к практическим занятиям

для студентов лечебного, педиатрического и стоматологического факультета

Хабаровск
Издательство ДВГМУ
2012г.

УДК 658 (076)
ББК 65 я 73
Э - 40

Рецензенты:
к.э.н., доцент ***М.В. Бурик,***
к.э.н., доцент ***Н.А. Хальзова***

Экономика организации (предприятия): учебно-методическое пособие к практическим занятиям для студентов лечебного, педиатрического и стоматологического факультетов / сост.: В.Н. Кораблев, Л.В. Ковалева. – Хабаровск : Издательство ДВГМУ, 2012. – 428 с.

Утверждено центральным методическом советом ГБОУ ВПО ДВГМУ в качестве учебно-методического пособия для студентов, обучающихся по специальностям 060101 – Лечебное дело, 060103 – Педиатрия, 060201 – Стоматология.

Учебно-методическое пособие предназначено для студентов лечебного, педиатрического и стоматологического факультетов, изучающих дисциплину «Экономика 1» (Экономика организации (предприятия).

Работа содержит руководство к практическим занятиям для самостоятельной аудиторной работы студентов, определяет направленность курса, объем знаний и умений, которые должен приобрести студент.

УДК 658 (076)
ББК 65 я 73
© Издательство ДВГМУ, 2012

ISBN

ПРЕДИСЛОВИЕ

Дисциплина «Экономика организации (предприятия)» имеет важное значение в системе общественных наук и в целом в системе образования. Настоящее учебно-методическое пособие предназначено для освоения студентами базового курса и направлено на: овладение терминологией, категорий и понятий; приобретение теоретических и практических знаний по курсу экономика предприятия; развитие способностей к самостоятельной оценке экономического потенциала хозяйствующего субъекта; осуществление контроля со стороны преподавателя за усвоением и закреплением всего пройденного материала; развитие аналитического экономического мышления у студентов.

Цель изучения дисциплины состоит в освоении теоретических основ экономики предприятия и формировании практических навыков эффективной организации и управления хозяйственной деятельностью предприятия.

Предметом изучения является комплекс экономических, организационных, социальных, производственных отношений относительно формирования и использования ресурсов и результатов деятельности предприятия в условиях рыночной экономики.

Учебное пособие включает в себя 19 тем. По каждой теме поставлены учебные цели, даны, во-первых, основные термины, понятия, категории темы, на которых необходимо сосредоточить внимание студентов; во-вторых, контрольные тесты, предполагающие выбор единственно верного ответа; в-третьих, предлагаются упражнения, выявляющие причинно-следственные связи в хозяйственной деятельности; в-четвертых, от студента требуется сориентироваться в правильности (верно, неверно) оценки предлагаемых утверждений; в-пятых, решение задач предполагает не только знание теоретического вопроса, но и основ высшей математики, логического доказательства правильности решения с использованием необходимых расчетных экономических показателей.

При составлении пособия по экономике предприятия были использованы как собственные многолетние разработки практических заданий по дисциплине, так и материалы, опубликованные в учебных и учебно-методических изданиях российских и зарубежных авторов. Все виды заданий, включённые в пособие, адаптированы к базовым учебникам, имеют разную степень сложности и ориентированы на различные уровни подготовки студентов.

В библиографическом списке приводятся основные и дополнительные источники литературы.

Учебно-методическое пособие предназначено для практического освоения дисциплины «Экономика организации (предприятия)». Пособие окажет помощь студентам при подготовке к семинарским занятиям и тестированию, позволит усвоить логику курса, проверить полученные знания.

Пособие соответствует требованиям Государственного образовательного стандарта учебной дисциплины.

Авторский коллектив надеется на то, что данное пособие будет полезно как студентам, так и преподавателям при подготовке к занятиям по дисциплине «Экономика организации (предприятия)».

Тема 1. Предприятие как хозяйствующий субъект.

Основные изучаемые вопросы:

1. Предмет и метод дисциплины “Экономика организации (предприятия)”.
2. Предприятие как хозяйствующий субъект.
3. Капитал и имущество предприятий.
4. Организационно-правовые формы предприятий.
5. Нормативные правовые акты, регламентирующие деятельность предприятия.

Мотивационная характеристика темы

Современная рыночная экономика представляет собой сложный механизм взаимодействия спроса и предложения между производителями и покупателями товаров и услуг. Основным субъектом в рыночной экономике, первичным звеном в системе общественного производства является предприятие. Экономика предприятия (как важнейшая характеристика предприятия) представляет собой совокупность факторов производства, ресурсов и результатов деятельности предприятия, а также комплекс отношений по поводу формирования и использования этих ресурсов и результатов. Как учебная дисциплина, экономика предприятия является системой знаний о законах, закономерностях и правилах использования на предприятии определенных, строго ограниченных ресурсов для выпуска полезных продуктов (услуг) и распределения их среди различных потребителей. В связи с развитием рыночных отношений в сферах деятельности субъектов хозяйствования существенно возрастают требования к экономическим знаниям молодых специалистов – будущих руководителей предприятий и организаций, которые должны обладать новым типом экономического мышления и уметь принимать самостоятельные эффективные решения на основе анализа и оценки текущей и перспективной экономической ситуации.

Основные категории и понятия

Предприятие как хозяйствующий субъект. Основные признаки предприятия. Классификация предприятий. Цели, задачи и виды предприятий как юридических лиц, особенности их экономической ответственности. Организационно- экономические условия функционирования предприятий. Создание и прекращение деятельности предприятий. Нормативные правовые акты, регламентирующие деятельность предприятия. Среда функционирования предприятия: внешняя и внутренняя.

Цели занятия.

Общая цель: изучить основы экономики предприятия как хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики.

Конкретные цели

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Предприятие как хозяйствующий субъект”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “Предприятие как хозяйствующий субъект”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Дайте характеристику предмета дисциплины “Экономика организации (предприятия)”.
2. Что изучает дисциплина “Экономика организации (предприятия)”?
3. Назовите основные нормативные правовые акты, регламентирующие деятельность предприятия, в т.ч. учреждения здравоохранения.
4. Дайте определение понятию «предприятия» как субъекта хозяйствования.
5. Перечислите основные признаки предприятия.
6. Почему предприятие является основным звеном национальной экономики?
7. Какие принципы организации предприятия Вы знаете?
8. Какие функции выполняет предприятие в условиях рыночной экономики?
9. Виды организационно-правовых форм предприятий. Дайте сравнительную характеристику организационно-правовых форм предприятий.
10. Какие стадии проходит предприятие в процессе своего жизненного цикла?
11. Какое значение имеет устав и учредительный договор в деятельности предприятия?
12. Порядок создания предприятия.

Базисный тестовый контроль:

1. Микроэкономика изучает:

1. производство в масштабах всей экономики
2. численность работников, занятых в народном хозяйстве
3. общий уровень цен
4. занятость населения
5. поведение отдельных хозяйствующих субъектов

2. Предприятие – это экономический субъект, использующий ресурсы для:

1. удовлетворения собственных потребностей
2. удовлетворения потребностей населения
3. уплаты налогов
4. производства товаров и услуг с целью получения максимальной прибыли
5. производства экономических благ

3. Основоположником дисциплины “Экономика предприятия” является:

1. А. Смит
2. Д. Кейнс
3. Е. Шмаленбах
4. Д. Рикардо
5. М. Фридман

4. Теоретической и методологической базой экономики предприятия как науки и учебной дисциплины является:

1. экономическая теория
2. маржинализм
3. кейнсианство
4. менеджмент
5. маркетинг

5. Основным документом предприятия является:
1. устав
2. коллективный договор
3. правила внутреннего распорядка
4. приказ о назначении руководителя
5. смета доходов и расходов

6. Предприятие считается созданным и приобретает статус юридического лица с момента:
1. государственной регистрации
2. утверждения устава
3. выбора партнера
4. определения организационно-правовой формы
5. установления места нахождения

7. Производственные отношения между работниками на предприятии складываются в процессе:
1. общения
2. производства и реализации продукции
3. реализации продукции
4. производства продукции
5. внедрения новых технологий производства

8. Финансово-экономическая самостоятельность заключается в том, что предприятие:
1. организует свою деятельность на основе самоокупаемости
2. использует бюджетные средства
3. использует только заемные средства
4. использует вклады населения
5. имеет счет в банке

9. Производственно-техническое единство обеспечивается:
1. коллективом предприятия
2. менеджментом предприятия
3. логистикой на предприятии
4. технологическим процессом
5. совокупностью средств производства

10 Основным подразделением учреждения здравоохранения (больницы) является:
1. кабинет главного врача
2. приемная главного врача
3. отделение больницы
4. лаборатория
5. пищеблок

Учебная задача:

1. Опишите поликлинику, ее признаки как юридического лица, возможные организационно-правовые формы, основные нормативные правовые акты, регламентирующие деятельность учреждения, цели, задачи поликлиники в условиях рынка.

2. Укажите особенности функционирования учреждения здравоохранения как хозяйствующего субъекта в условиях переходной экономики и рынка медицинских услуг.

Ориентировочная основа действий:

Экономика организации (предприятия) – сравнительно молодая научная дисциплина, формирование которой в качестве самостоятельной области знаний относят к началу XX века. Основоположником данной дисциплины, давшим ей название и внесшим значительный вклад в развитие методологии, считается немецкий ученый Е. Шмаленбах (1873–1955).

Под предприятием понимается организация, которая использует разнообразные ресурсы, соответствующим образом их обрабатывает и получает товарную продукцию, оказывает определенные услуги или выполняет какие-либо работы с целью последующей реализации готового продукта на рынке. При этом предприятие должно строить свою деятельность так, чтобы получать определенную прибыль (для коммерческих организаций) или удовлетворять общественные или личные потребности людей (для некоммерческих организаций).

К современным научным направлениям в развитии теории экономики предприятия могут быть отнесены:

- экономика предприятия как наука о производственных факторах;
- экономика предприятия, ориентированная на принятие решений;
- экономика предприятия как системно ориентированный подход;
- экономика предприятия, учитывающая значимость экологических проблем;
- экономика предприятия, учитывающая человеческий фактор.

Представление экономики предприятия как науки о производственных факторах является доминирующим подходом в отечественной теории. В центре внимания данного направления находится рассмотрение системы производственных факторов предприятия. В составе факторов производства выделяют базовые факторы (средства производства и труд) и управленческий фактор как деятельность по объединению базовых факторов производства во имя достижения поставленных целей.

Экономика предприятия, ориентированная на принятие решений, исходит из необходимости разделения целей, которые могут быть достигнуты в результате хозяйственной деятельности предприятия, и средств, с помощью которых можно достичь обозначенные таким образом цели.

Базовым моментом в рамках системного подхода является рассмотрение предприятия в виде открытой системы, основные процессы которой можно описать с помощью модели в виде «черного ящика». При таком подходе акцент делается на решения в области входа в систему (получение предприятием ресурсов из внешней среды) и оценку результатов их использования на выходе из системы (сбыт продукции или оказание услуг для субъектов внешней среды).

Важность в современных условиях экологических вопросов привела к формированию соответствующего научного направления в теории экономики предприятия. Представители экономики предприятия, учитывающей значимость экологического фактора, считают, что требования в отношении экологии обоснованно вписываются в проблематику данной научной дисциплины. В качестве аргу-

мента отмечается отрицательное воздействие производственной деятельности на окружающую среду и необходимость учета последствий этого и проведения профилактических действий (менеджмент экологической безопасности).

Для экономики предприятия, учитывающей человеческий фактор, характерно стремление к системному объединению с социальными науками. Человеческий фактор в данном случае рассматривается с позиций теории поведения, потребностей и мотивации. Центральной идеей является создание и организация систем, где субъекты экономики выступают как производители и потребители в широком смысле, стремящиеся к удовлетворению определенных потребностей и выгоде.

Экономика предприятия как наука изучает объективные и частные закономерности экономического состояния и развития предприятия, конкретные формы проявления и использования экономических законов в деятельности субъектов хозяйствования, частных закономерностей их развития, путей и способов эффективного производства, необходимых людям товаров и услуг.

Например, закон стоимости на предприятии действует через такие экономические рычаги, как цена и себестоимость, прибыль и рентабельность, заработная плата и материальное стимулирование, коммерческий расчет и др.

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

Целью дисциплины «Экономика организации (предприятия)» является приобретение студентами совокупности знаний и навыков, необходимых для успешного управления экономической деятельностью предприятия, выработка умения моделирования хозяйственных ситуаций и практического решения планово-экономических и управленческих задач в рыночных условиях хозяйствования.

Основная задача дисциплины состоит в том, чтобы вооружить будущего специалиста глубокими знаниями теории и современной научной методологии экономического обоснования принимаемых решений и эффективного функционирования предприятия.

Задачи дисциплины «Экономика организации (предприятия)»:

- изучение экономического механизма функционирования предприятия;
- освоения методики планово – экономических расчетов;
- приобретение навыков оценки экономической эффективности инвестиционных проектов и деятельности предприятия в целом;
- изучение способов повышения конкурентоспособности предприятий;
- выработка умения выбирать правильную экономическую стратегию и тактику поведения предприятия в постоянно изменяющейся рыночной среде, самостоятельно принимать решения, затрагивающие различные аспекты производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Предметом экономики предприятия являются производственно-хозяйственные и организационно-экономические социальные отношения, которые складываются на предприятии в процессе его функционирования.

Изучение экономики предприятия закладывает фундамент важнейшего комплекса экономических знаний в целом необходимых для дальнейшего изучения таких дисциплин как планирование на предприятии, бухгалтерский учет и аудит, производственный менеджмент, финансы предприятий и финансовый менеджмент и др.

Основным экономическим субъектом рыночной экономики являются хозяйственные организации (предприятия, фирмы) разных форм собственности, использующие экономические ресурсы для осуществления коммерческой деятельности, которая представляет собой сложный процесс комбинирования различных факторов деятельности субъектов хозяйствования по производству и реализации товаров, работ и услуг с целью получения прибыли.

Предприятие – это самостоятельный, организационно обособленный хозяйствующий субъект производственной сферы народного хозяйства, который производит и реализует продукцию, выполняет работы или предоставляет платные услуги.

Главной целью (миссией) создания и функционирования предприятия является получение максимально возможной прибыли за счет реализации потребителям производимой продукции (выполненных работ, оказанных услуг), на основе которой удовлетворяются социальные и экономические запросы трудового коллектива и владельцев средств производства.

На основе общей миссии предприятия формируются и устанавливаются общефирменные цели, которые определяются интересами владельца, размерами капитала, ситуацией внутри предприятия, внешней средой и должны отвечать следующим требованиям: быть конкретными и измеримыми, ориентированными во времени, досягаемыми и взаимно поддерживаемыми.

Предприятие, как субъект хозяйствования, обладает следующими признаками:

• во-первых, предприятие должно иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, которое обеспечивает материально-техническую возможность функционирования предприятия;

• во-вторых, предприятие отвечает своим имуществом по обязательствам, которые возникают у него во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе и перед бюджетом;

• в третьих, предприятие выступает в хозяйственном обороте от своего имени и имеет право заключать все виды гражданско-правовых договоров с юридическими и физическими лицами;

• в четвертых, предприятие имеет право быть истцом и ответчиком в суде;

• в пятых, предприятие должно иметь самостоятельный баланс и своевременно представлять установленную государственными органами отчетность;

• в шестых, предприятие должно иметь свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму.

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

• на предприятии изготавливается продукция, выполняются работы, услуги, которые составляют основу жизнедеятельности, как человека, так и общества в целом;

• предприятие выступает главным субъектом производственных отношений, которые складываются в процессе производства и реализации продукции между различными участниками;

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

• на предприятии переплетаются интересы общества, собственника, коллектива и работника, развертываются и разрешаются их противоречия;

• предприятие, осуществляя производственную деятельность, оказывает влияние на окружающую среду, определяя состояние сферы обитания человека.

Основными принципами организации предприятия являются:

• организационно-административная обособленность;

• финансово-экономическая самостоятельность;

• производственно-техническое единство.

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

Финансово-экономическая самостоятельность заключается в том, что предприятие организует свою деятельность на основе самоокупаемости и имеет единую законченную форму учета и отчетности. Оно может распоряжаться наличными материальными и финансовыми ресурсами с целью обеспечения своего успешного функционирования и развития, имеет расчетный счет в банке, на который поступают все денежные средства и через который производятся все расчеты предприятия, имеет право самостоятельно планировать свою деятельность и т.д.

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

Основным подразделением производственного предприятия является цех (отделение, лаборатория, подразделение), который представляет собой совокупность производственных участков, территориально выделенных для изготовления части продукта или выполнения отдельных стадий технологических операций.

В процессе своей деятельности предприятие выполняет следующие функции:

1. Управление финансами. Его цель – обеспечение финансовой устойчивости и ликвидности. В условиях рыночной экономики эта функция выдвигается на первый план. Резко повышается значимость финансовых ресурсов, с помощью которых осуществляется формирование оптимальной структуры капитала и наращивание производственного потенциала предприятия, а также финансирование текущей хозяйственной деятельности.

2. Экономическая деятельность предприятия (все виды планирования, ценообразования, учет и отчетность, организация и оплата труда, анализ хозяйственной деятельности и т.п.).

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

4. Инновационная деятельность (научно-исследовательские и опытно- конструкторские разработки, внедрение технологических, организационных, управленческих и других новшеств в производство).

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

6. Производственная деятельность, которая вытекает из главной задачи предприятия – получение прибыли. Это возможно только за счет производства продукции, работ и услуг, необходимых обществу (изготовление продукции, выполнение работ и оказание услуг, разработка номенклатуры и ассортимента адекватных спросу на рынке).

7. Материально-техническое обеспечение производства (поставка сырья, материалов, комплектующих изделий, обеспечение всеми видами энергии, техникой, оборудованием, сырьем и т.д.).

8. Логистика. Данная функция реализуется в результате приобретения сырья, комплектующих, машин, оборудования и других материальных ценностей, необходимых для хозяйственной деятельности.

9. Экологическая функция, предусматривающая выпуск экологически чистой продукции и снижение ее природоемкости. Экологическая деятельность предприятия направлена на снижение и компенсацию отрицательного воздействия его производства на окружающую среду.

10.Социальная деятельность (поддержание на надлежащем уровне условий труда и жизни трудового коллектива, создание социальной инфраструктуры предприятия и т.д.) обеспечивает условия для воспроизводства рабочей силы, материальную заинтересованность в результатах труда. Предприятие несет ответственность за производственный травматизм, обязано обеспечить безопасные условия труда своим работникам. Важной составляющей социальной деятельности является обеспечение подготовки, переподготовки и повышение квалификации персонала.

11.Послепродажный сервис продукции производственно-технического и потребительского назначения (гарантийное обслуживание, обеспечение запасными частями для ремонта и т.д.).

Имущество предприятия составляют основные фонды и оборотные средства, а также иные ценности, стоимость которых отражается в балансе предприятия. Источниками его формирования являются:

- денежные и материальные взносы учредителей;
- доходы от основной и других видов деятельности;
- доходы от ценных бумаг; кредиты банков и других кредиторов;
- капитальные вложения и дотации из бюджетов;
- поступления от разгосударствления и приватизации собственности;
- безвозмездные или благотворительные взносы предприятий, организаций и граждан и иные источники.

Обобщающим показателем финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия является прибыль (доход), порядок использования которой определяет собственник.

В целом ведение бизнеса на предприятии предполагает 3 стадии:

1. Покупка факторов производства (F), за определенную величину денег (M_f).
2. Преобразование ресурсов, производство продукции.
3. Реализация товаров (C) и получение взамен денег (M_c).

Базовым условием является, что $M_c > M_f$.

Предприятие самостоятельно определяет фонд оплаты труда без ограничения его роста со стороны государственных органов, устанавливает формы, системы и размеры оплаты труда и другие виды доходов работников.

Предприятие самостоятельно осуществляет планирование деятельности и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию. Основу планов составляют договоры, заключенные с потребителями продукции, работ, услуг, и поставщиками материально-технических ресурсов.

Предприятие реализует свою продукцию по ценам и тарифам, устанавливаемым самостоятельно или на договорной основе. В расчетах с зарубежными партнерами применяются контрактные цены в соответствии с условиями и ценами мирового рынка.

Вопросы социального развития, включая улучшение условий труда, жизни и здоровья членов трудового коллектива и их семей, решаются трудовым коллективом с участием собственника в соответствии с уставом предприятия, коллективным договором и законодательными актами Российской Федерации.

Государство гарантирует соблюдение прав и законных интересов предприятия: обеспечивает ему равные правовые и экономические условия хозяйствования, независимо от форм собственности; способствует развитию рынка и регулирует его с помощью экономических законов и стимулов, реализует антимонопольные меры; обеспечивает льготные условия предприятиям, внедряющим прогрессивные технологии, создающим новые рабочие места.

Предприятие несет ответственность за нарушение договорных обязательств, кредитно-расчетной и налоговой дисциплины, требований к качеству продукции, за загрязнение окружающей среды. Предприятие должно обеспечивать безопасность производства, санитарно-гигиенические нормы и требования по защите здоровья его работников, населения и потребителей продукции.

Контроль за отдельными сторонами деятельности предприятия осуществляют: государственная налоговая администрация, налоговая полиция и государственные органы, на которые возложен надзор за безопасностью производства, труда, противопожарной и экологической безопасности, другие органы, определенные законодательством Российской Федерации.

Предприятие действует на основании Устава, который утверждается собственником имущества, а для государственных предприятий – также при участии трудового коллектива.

Организационно-правовые формы предприятий.

Правовой статус (правовые основы) предпринимательства в России приобретается посредством государственной регистрации предпринимательской деятельности (предприятия) в установленном законодательством Российской Федерации порядке. Статьей 51 ГК РФ предписано, что юридическое лицо (предприятие) подлежит обязательной государственной регистрации, посредством которой

оно включается в государственный реестр юридических лиц. Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации.

В Российской Федерации предпринимательская деятельность может осуществляться в двух предусмотренных ГК РФ организационных видах:

• индивидуальное предпринимательство, осуществляемое гражданином без образования юридического лица;

• предпринимательская деятельность, осуществляемая юридическими лицами (предприятиями различных организационно-правовых форм).

Согласно п. 1 ст. 23 ГК РФ «Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента регистрации в качестве индивидуального предпринимателя». Следовательно, индивидуальное предпринимательство — это такой вид предпринимательской деятельности, которая организуется и реализуется отдельным гражданином (физическим лицом). К данному виду предпринимательства применимы все правила и требования ГК РФ, которые регулируют деятельность юридических лиц. Это касается как использования предоставляемых правовым статусом прав и гарантий (например, право индивидуального предпринимателя использовать наемную рабочую силу), так и безусловного выполнения всех обязанностей в полной мере (например, имущественная ответственность индивидуального предпринимателя, в случае его банкротства, перед кредиторами).

Предпринимательская деятельность может осуществляться в рамках предприятия (организации), приобретающего ту или иную организационно-правовую форму и именуемого юридическим лицом.

Пунктом 1 ст. 48 ГК РФ определено: «Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязательства, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету».

В случае участия в образовании имущества юридического лица его учредители (участники) могут иметь «обязательственные права в отношении этого юридического лица либо вещные права на его имущество» (п. 2 ст. 48 ГК РФ).

В случае, когда учредители предприятия (юридического лица) имеют обязательственные права, то такие предприятия относятся к хозяйственным товариществам или обществам, производственным кооперативам. К юридическим лицам, на имущество которых их учредители имеют право собственности или иное вещное право, относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия. Если учредители юридического лица не имеют имущественных прав, то они относятся к общественным организациям: благотворительные и иные фонды, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы) и т.д.

Все юридические лица согласно ст. 50 ГК РФ подразделяются на:

- коммерческие организации, «преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности» (п. 1 ст. 50 ГК РФ);
- некоммерческие организации, «не имеющие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности» (там же).

Выбор конкретной организационно-правовой формы предприятия, имеющего статус коммерческой организации, определяется рядом следующих факторов:

• порядком и мерой участия учредителей и собственников имущества в распределении прибыли;

• принципами формирования имущества предприятия;

• мерой ответственности учредителей по обязательствам предприятия;

• особыми требованиями, устанавливаемыми ГК РФ и другими законодательными актами и предъявляемыми к той или иной организационно-правовой форме;

• формой собственности имущества предприятия.

В соответствии с ГК РФ собственником имущества является лицо (физическое или юридическое), которому принадлежит право собственности, т.е. право владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Пунктом 2 ст. 209 ГК РФ предусмотрено, что «собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и другим правовым актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц...».

Субъектами права собственности в РФ являются граждане, юридические лица, государство (Российская Федерация), субъекты Федерации (республики, края, области), муниципальные образования. Таким образом, ГК РФ признается частная собственность (в том числе общая, долевая собственность), государственная собственность (в том числе федеральная или общегосударственная собственность и собственность субъектов Федерации) и муниципальная собственность.

Наиболее значимыми признаками, отличающими одну организационно-правовую форму от другой, являются:

• количество участников данного хозяйственного объединения;

• форма управления субъекта хозяйствования;

• способ распределения прибылей и убытков;

• источники имущества, составляющего материальную основу хозяйственной деятельности субъекта;

• собственник применяемого капитала;

• пределы имущественной ответственности.

Используя свою (частную) собственность, группа граждан самостоятельно или совместно с юридическими лицами могут организовывать такие организационно-правовые формы коммерческих организации с долевой формой собственности, как:

• хозяйственные товарищества (полные и коммандитные);

• хозяйственные общества (акционерные общества: открытые и закрытые; общества с ограниченной ответственностью; общества с дополнительной ответственностью; производственные кооперативы; государственные и муниципальные унитарные предприятия: на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления);

• производственные кооперативы.

Собственник может передавать свое имущество в доверительное управление другому лицу. Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности к доверительному управляющему, который обязан

осуществить управление имуществом в интересах собственника. Различают две формы права доверительного управления:

- право хозяйственного ведения;
- право оперативного управления.

Хозяйственные товарищества — это коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности. Хозяйственные товарищества в соответствии с ГК РФ подразделяются на полное товарищество и товарищество на вере.

Полное товарищество — это один из двух видов хозяйствующих товариществ, между участниками (полными товарищами) которого поделен на доли (вклады) его уставной капитал. В соответствии с заключенными между участниками такого товарищества договором они занимаются предпринимательской деятельностью от его имени и несут совместную ответственность по обязательствам товарищества всем принадлежащим им имуществом. Учредительный договор, заключенный для образования полного товарищества, является единственным учредительным документом и подписывается всеми его участниками.

Наиболее характерными особенностями полного товарищества являются, во-первых, право любого лица быть участником только одного полного товарищества, во-вторых, высокая, практически неограниченная солидарная субсидиарная имущественная ответственность каждого участника по обязательствам товарищества, в-третьих, отсутствие необходимости обязательного принятия устава товарищества.

Товарищество на вере. Данная форма хозяйствующего товарищества, называемая еще коммандитным товариществом, предполагает, что «наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности» (п. 1, ст. 82 ГК РФ). К товариществу на вере применяются те же положения ГК РФ, что и к полному товариществу постольку, поскольку это не противоречит правилам данного Кодекса о товариществе на вере.

Хозяйственные общества — это коммерческие организации с разделенным, как и в хозяйственных товариществах, на доли учредителей капиталом, которые могут создаваться в следующих формах:

- общество с ограниченной ответственностью (ООО);
- общество с дополнительной ответственностью (ОДО);
- акционерное общество (АО).

Указанные три организационно-правовые формы получили в России наибольшее распространение, чему способствовали предусмотренные ГК РФ и дру-

гими законодательными актами особенности и преимущества в сравнении с другими формами.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — это хозяйствующий субъект, учрежденный одним или несколькими лицами, в том числе и юридическими, и имеющий уставный капитал. Формирование уставного капитала осуществляется вкладами учредителей ООО и разделяется на доли между ними в соответствии с учредительными документами. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов, т.е. имущественная ответственность вкладчиков является ограниченной. Общее число участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать 50 учредителей. Учредительными документами ООО являются его устав и договор.

«Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников» (п. 1, ст. 91 ГК РФ). Для Оперативного управления деятельностью ООО создается исполнительный коллегиальный или (и) единоличный орган, который подотчетен общему собранию учредителей.

Эта организационно-правовая форма предприятия является весьма распространенной в Российской Федерации, поскольку обладает рядом преимуществ, обусловленных присущим ООО особенностями. Наиболее важными из них являются:

• отсутствие ответственности всем своим имуществом по обязательствам общества;

• любой участник общества может быть исключен из числа его учредителей только по собственному желанию или по решению суда, что является достаточно весомой гарантией для предпринимателя;

• возможность свободного выхода каждого участника из состава общества с причитающейся ему долей в уставном капитале и стоимости части имущества ООО, пропорционально этой доле, включая долю прибыли, причитающейся ему по итогам работы этого общества;

• наличие реальной возможности выпускать облигации на сумму, не превышающую стоимость уставного капитала и величину обеспечения, предоставленного ООО для этих целей третьим лицом;

• прием новых членов такого общества возможен только с согласия всех его действующих членов, что обеспечивает гарантию появления среди членов общества нежелательных участников.

Ликвидация (реорганизация) ООО возможна по единогласному решению его участников. Статьей 91 ГК РФ такое решение отнесено к исключительной компетенции общего собрания участников общества. Ликвидация такого общества, как и любого другого юридического лица, может быть осуществлена по решению суда, в том числе и по причине банкротства.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) — представляет собой разновидность общества с ограниченной ответственностью. Основное различие между ними заключается в том, что участники ОДО принимают на себя дополнительную ответственность по обязательствам общества не только в размерах внесенных в его уставный капитал вкладов, но и другим своим имуществом в

одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вклада. Размер этого вклада определяется учредительными документами общества.

Акционерное общество (АО). Пунктом 1 ст. 96 ГК РФ определено: «Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих ему акций». Данная организационно-правовая форма используется в РФ достаточно широко и в первую очередь крупными промышленными предприятиями. Это обусловлено рядом присущих АО особенностям в сравнении с ООО или ОДО:

• участники АО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков только в пределах стоимости их акций;

• АО несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, но не отвечает по обязательствам своих акционеров.

Правовое положение АО определяется ГК РФ и законом об акционерных обществах. Особенности правового положения акционерных обществ, созданных путем приватизации государственных и муниципальных предприятий, определяются также законами и другими правовыми актами о приватизации этих предприятий.

В соответствии с действующим законодательством и в частности с ГК РФ могут образовываться открытые акционерные общества (ОАО) и закрытые акционерные общества (ЗАО).

Открытое акционерное общество — это такое общество, участники которого могут отчуждать (продавать, дарить, передавать) свои акции без согласия других акционеров. ОАО вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, установленных законом и другими правовыми актами. Количество акционеров такого общества не ограничивается. Его открытость проявляется еще и в том, что ОАО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Закрытое акционерное общество — представляет собой такое акционерное общество, акции которого (в отличие от ОАО) распределяются только среди учредителей; такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц; акционеры такого общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого ЗАО; число участников такого акционерного общества ограничено законом об акционерных обществах и не должно превышать 50 акционеров. В случае превышения этого норматива ЗАО в соответствии с законодательством должно в течение года довести численность акционеров до установленного законом об акционерных обществах предела, в противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество или ликвидации в судебном порядке.

Во всех остальных аспектах формирования уставного капитала, эмиссии акций и управления акционерным обществом и ОАО, и ЗАО руководствуются общими для них правовыми нормами, определенными ГК РФ и законом об акционерных обществах.

Производственный кооператив — это такая коммерческая организация, которая представляет собой «добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов» (п. 1, ст. 107 ГК РФ). В соответствии с законодательством члены производственного кооператива в отличие, например, от ООО или АО, несут обязательную дополнительную (субсидиарную) ответственность по обязательствам кооператива. Статьей 107 (п. 3) ГК РФ предусмотрено тождественное «производственному кооперативу» понятие «артель». Обычно на практике такой термин («артель») применяют в случаях, когда организация создается для выполнения определенного вида работ или промысла (например, золотодобывающие артели, рыболовецкие артели и т.д.), а под понятием «производственный кооператив» подразумевается хозяйствующая организация с более широким кругом деятельности.

Унитарные предприятия. Таким предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за этой организацией его собственником, которым выступает, например, государство. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе и между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество таких предприятий находится соответственно в государственной или муниципальной собственности на правах хозяйственного ведения или оперативного управления.

Деление на виды унитарных предприятий производится в соответствии со следующими условиями: право, на основании которого унитарному предприятию принадлежит переданное собственником имущество; непосредственный собственник имущества унитарного предприятия.

В соответствии с ГК РФ имущество, передаваемое такому предприятию, может принадлежать ему на праве, во-первых, хозяйственного ведения, а во-вторых, оперативного управления. Непосредственным собственником имущества унитарных предприятий являются Российская Федерация, субъекты РФ и муниципальные образования.

В соответствии с этим «Закон о государственных и муниципальных предприятиях» устанавливает следующие виды унитарных предприятий:

1) унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения: федеральное государственное предприятие; государственное предприятие (государственное предприятие субъекта РФ); муниципальное предприятие;

2) унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления: федеральное казенное предприятие; казенное предприятие (казенное предприятие субъекта РФ); муниципальное казенное предприятие.

Собственник имущества, находящегося в хозяйственном ведении унитарного предприятия, в соответствии с законом решает вопросы создания предприятия, определения предмета его деятельности, назначает директора предприятия, осу-

ществляет контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего предприятию имущества, находящегося в хозяйственном ведении. Унитарные предприятия не вправе продавать принадлежащее им на праве хозяйственного ведения имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника. Учредительным документом такого унитарного предприятия является его устав, утверждаемый уполномоченным на то государственным органом или органом местного самоуправления. Размер уставного фонда предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не может быть менее суммы, определенной соответствующим законом. Если по окончании финансового года стоимость чистых активов такого предприятия окажется меньше уставного фонда, орган, уполномоченный создавать эти предприятия, обязан произвести уменьшение уставного фонда. Если стоимость чистых активов становится меньше размера, определенного законом, предприятие может быть ликвидировано по решению суда.

Унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления, создаются по решению Правительства РФ, правительств субъектов РФ или органом самоуправления. Учредительным документом казенных предприятий является устав, утверждаемый соответствующим органом управления. Собственник имущества унитарного казенного предприятия несет субсидиарную (дополнительную) ответственность по обязательствам такого предприятия при недостаточности его имущества. Казенное предприятие в отношении закрепленного за ними имущества осуществляет права владения, использования и распоряжения им в пределах, установленных соответствующим законом, а также в соответствии с целями своей деятельности, заданиями собственника.

Содержание права оперативного управления имуществом значительно уже права хозяйственного ведения. Права же собственника этого имущества, переданного в оперативное управление, существенно шире. Поэтому собственник имущества, закрепленного за казенным предприятием, вправе во внесудебном порядке изъять излишнее, неиспользуемое либо используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению.

Казенное предприятие вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ним имуществом только лишь с согласия собственника этого имущества. Порядок распределения доходов казенного предприятия определяется собственником его имущества.

Перечисленными шестью видами унитарных предприятий ограничиваются возможности участия государства и муниципальных образований в предпринимательской деятельности посредством создания данного вида юридических лиц — коммерческих организаций.

Долевая **ответственность** имеет место в том случае, когда четко определена ответственность каждого из должников. С каждого должника кредитор может потребовать только его конкретную долю (каждый отвечает за себя). Например, ООО.

Солидарная ответственность возникает в ограниченных случаях. Солидарная ответственность означает, что долг нескольких должников может быть взыскан с любого из них. Тот, с кого взыскали всю сумму долга, приобретает пра-

во регресса, т.е. возврата ему суммы, которую должники задолжали кредитору и которую он возместил вместо них (пример товарищества).

Субсидиарная ответственность, т.е. когда одно лицо отвечает по долгам другого. Возникает при недостаточности для погасителя долга имущества непосредственного должника. Например, РФ несет ответственность вносить по долгам всех казенных предприятий (претензии удовлетворяются из бюджета РФ).

Право хозяйственного ведения. Это специфическое право на имущество, в рамках которого владелец правом хозяйственного ведения может распоряжаться почти как собственник кроме того, что он не может продавать, сдавать в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в складочный капитал хозяйственных обществ и товариществ и распоряжаться иным образом без согласия собственника имущества. Иными словами, он пользуется и владеет имуществом, право распоряжения остается за собственником (он является основным).

Современные формы добровольного объединения предприятий.

В условиях рыночной экономики предприятия могут создавать различные объединения для совместного решения определенных задач, достижения определенных целей.

Основными принципами создания объединений являются:

- добровольность вхождения в объединение и выход на условиях, определяемых его уставом;
- сохранение хозяйственной самостоятельности предприятия;
- договорная основа отношений между участниками объединения;
- свобода выбора организационной формы объединения;
- соблюдение антимонопольного законодательства.

Новыми организационно-экономическими формами добровольных объединений предприятий являются хозяйственные ассоциации, концерны, холдинги, консорциумы, финансово-промышленные группы и союзы, картели, синдикаты, тресты.

Хозяйственная ассоциация – это добровольное объединение предприятий, принадлежащих различным отраслям промышленности для решения крупных научно-технических проблем, представления своих интересов перед государственными органами.

В пределах делегирования полномочий она может от своего имени заключать договора, пользоваться кредитом в банке, осуществлять экспортно-импортные операции и другую внешнеэкономическую деятельность, создавать совместные предприятия, представлять интересы ассоциации и ее участников в отношениях с другими предприятиями.

Ассоциация может создавать хозрасчетные предприятия по оказанию предприятиям-участникам строительных, транспортных, технологических, коммерческих, проектно-конструкторских, внешнеторговых, юридических, информационных, консультативных и иных услуг.

Концерн – объединение предприятий, осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации многих функции производственного, научно-технического развития, инвестиционной, финансовой и внешнеэкономической деятельности.

Характерной особенностью концерна является сочетание жесткого центрального контроля в области капиталовложений, научно-исследовательских и ОКР и финансов с широкой хозяйственной самостоятельностью предприятий, отделений и филиалов.

Консорциум – соучастие, сотоварищество – временное добровольное соглашение между несколькими фирмами, банками, компаниями для совместного осуществления какого-либо проекта, финансирования крупного мероприятия, строительства дорогостоящего объекта, выполнение целевой научно-технической, природоохранной или иной программы, размещения займа и т.п.

Консорциум осуществляет свою деятельность на основе распоряжения финансовыми, материальными и другими ресурсами, представленными участниками на паевой основе, а также может привлекать заемные средства по поручению участников.

Участники консорциума полностью сохраняют экономическую самостоятельность, могут одновременно входить в другие консорциумы, ассоциации и т.п. По выполнении задач, для решения которых создавался консорциум, он прекращает свою деятельность.

Холдинг представляет собой головную компанию, которая обладает контрольным пакетом акции предприятий, объединенных в единую структуру, обеспечивает управление ими и контроль над их деятельностью.

Холдинговые структуры являются многофакторными комплексными образованиями, обеспечивающими объединения производственных и капитальных ресурсов, создание крупномасштабных производств, ориентированных на разработку и внедрение новейших технических решений, реализацию различных инвестиционных программ.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) – хозяйственное объединение предприятий, организаций, кредитно-финансовых учреждений и инвестиционных институтов, созданное с целью ведения совместной скоординированной деятельности. Она формируется в сферах, определяющих научный, производственный и экспортный потенциал, а также отвечающих приоритетным направлениям государственной промышленной политики.

К числу наиболее существенных характеристик ФПГ можно отнести следующие:

• интеграция входящих в них звеньев не только через объединение финансовых ресурсов, но также и через общую управленческую, ценовую, техническую, кадровую политику;

• наличие общей стратегии;

• добровольное участие и сохранение юридической самостоятельности участников.

Союзы – объединения предприятий, создаваемые по отраслевому, территориальному или иным признакам. Союз не ведет совместной производственно – хозяйственной деятельности. Он может разрабатывать экономические прогнозы, организовывать конференции, обобщать и распространять передовой опыт, осуществлять информационно-издательскую деятельность в интересах его участников.

Союз осуществляет свою деятельность за счет членских взносов его участников, добровольных взносов и пожертвований предприятий, организаций и граждан.

Картели – договорные объединения предприятий одной отрасли для осуществления совместной коммерческой деятельности.

Синдикаты – разновидность картельного соглашения, предполагающая реализацию продукции через единый совместный сбытовой орган или уже имеющуюся сбытовую сеть одного из участников объединения.

Тресты – монополистическое объединение предприятий, ранее принадлежащих разным предпринимателям, в единый производственно-хозяйственный комплекс. Поскольку здесь интегрируются все направления деятельности, такие предприятия полностью утрачивают свою юридическую и хозяйственную самостоятельность.

Капитал и имущество предприятий.

Капитал (от лат. capitalis – главная сумма, главное имущество). Капитал – это благо, использование которого позволяет приносить прибыль.

Принято различать:

- основной капитал – это денежная оценка основных фондов предприятия;
- оборотный капитал – это средства, вложенные в оборотные фонды и фонды обращения.

Существует также деление капитала на собственный и заемный.

Собственный капитал – это средства, постоянно находящиеся в распоряжении предприятия и формируемые за счёт его собственных ресурсов. Рассчитывается как разница между совокупными активами фирмы (итог актива баланса) и её обязательствами. К собственному капиталу относятся:

- нераспределённая прибыль предприятия (в общем виде: выручка предприятия за минусом себестоимости продукции);
- амортизационный фонд (образуется за счёт ежемесячных амортизационных отчислений на восстановление основных фондов);
- уставный капитал (сумма вкладов собственников, зафиксированных в учредительных документах фирмы);
- добавочный капитал (прирост стоимости внеоборотных активов, выявленный по результатам их переоценки, имущество, полученное предприятием от других предприятий и лиц безвозмездно, для акционерных предприятий – это суммы разницы между продажной и номинальной стоимостью акций;
- резервный капитал (страховой капитал предприятия, предназначенный для возмещения возможных убытков от хозяйственной деятельности, а также для выплат доходов инвесторам и кредиторам, если на эти цели не хватает прибыли предприятия). Источником образования этого капитала является чистая прибыль предприятия.

Основной признак предприятия – наличие в его собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленного имущества, которое обеспечивает предприятию метериально-техническую возможность функционирования и экономическую самостоятельность.

Имущество, находящиеся в собственности организации, подразделяется на:

- недвижимое (земельные участки, недра, леса, здания, т.е. объекты, прочно

связанные с землей, перемещение которых, без несоразмерного ущерба их назначению, невозможно);

- движимое (все, что не относится к недвижимому, включая деньги и ценные бумаги).

Помимо деления имущества на движимое и недвижимое, оно подразделяется на оборотные и внеоборотные активы, которые отличаются друг от друга не только физической формой, но и ролью, местом в производственном процессе.

Внеоборотные активы характеризуются длительным жизненным циклом (не менее одного года), который обуславливает длительный процесс амортизации и низкую скорость их оборота. Отсюда и название внеоборотные или низкооборотные. Их также называют иммобилизованными фондами. В различных организациях состав и структура внеоборотных активов существенно различается, однако главной составляющей для большинства из них являются длительно иммобилизованные фонды, а среди них основные фонды (часть имущества, используемая в качестве средств труда).

Оборотные активы также являются имуществом предприятия. Они представляют собой совокупность оборотных фондов и фондов обращения. Оборотные производственные фонды – это, в свою очередь, часть средств производства, вещественные элементы которых в процессе труда, в отличие от основных фондов, полностью расходуются в каждом производственном цикле, и их стоимость переносится на продукт труда целиком и сразу. Фонды обращения – это все средства, которые используются в сфере обращения.

Без определённого имущества организации различных организационно-правовых и организационно-экономических форм не могут осуществлять свою деятельность.

Жизненный цикл предприятия.

Законы диалектики свидетельствуют о том, что все то, что возникает и зарождается, в дальнейшем развивается, преобразуется и отмирает. Это относится и к такой категории как предприятие. Предприятие, созданное на неопределенный срок, может функционировать бесконечно долго. Этот период (жизненный цикл) можно разделить на определенные этапы: создание, развитие, реорганизация, реструктуризация, банкротство, санация и ликвидация.

Решение о создании новых предприятий принимает владелец капитала.

При этом цели организации новых субъектов хозяйствования могут отличаться в зависимости от учредителей. Если в качестве учредителя выступает государство, то оно преследует следующие цели:

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

Владелец частного предприятия имеет цель получение максимальной прибыли для удовлетворения личных интересов.

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

Следующий этап – это разработка бизнес – плана и подготовка учредительных документов (учредительного договора и устава).

Для государственной регистрации субъекта хозяйствования необходимо:

- заявление о регистрации;
- устав;
- учредительный договор или решение о создании субъекта хозяйствования;
- свидетельство об уплате госпошлины;
- документы об уплате не менее 50% средств в уставный капитал;
- приказ о назначении руководителя и бухгалтера.

Следующим необходимым шагом является открытие расчетного счета в банке, получение в случае необходимости лицензии на право осуществления тех или иных видов деятельности, регистрация в государственной налоговой инспекции, в пенсионном фонде, фонде медицинского и социального страхования.

Заключительным этапом является ее государственная регистрация и внесение в Единый государственный реестр юридических лиц с выдачей свидетельства о регистрации. Субъект хозяйствования считается созданным с момента государственной регистрации. При этом необходимо получить в органах статистики коды.

Наименование субъекта хозяйствования должно отражать смысл создания и функционирования. Штамп и печать должны соответствовать уставу. Субъект хозяйствования должен зарегистрировать товарный знак, если таковой имеется, фирменный бланк, получить чековую книжку. Все должно соответствовать установленным стандартам и требованиям.

Предприниматель, создающий субъект хозяйствования, должен помимо всех юридических требований в процессе создания решить ряд организационно-экономических вопросов, связанных с нормальным функционированием: найти помещение, необходимое оборудование, создать минимальный запас сырья и материалов для производственной деятельности, решить вопрос энергоснабжения, обеспечения персоналом и т.д.

В учредительном договоре должны содержаться следующие сведения: наименование предприятия, место его нахождения, порядок управления его деятельностью, сведения об учредителях, размер уставного капитала, доля каждого учредителя в уставном капитале, порядок и способ внесения вкладов учредителями в уставной капитал.

В уставе предприятия отражается организационно-правовая форма предприятия, наименование, место нахождения, размер уставного фонда, состав и порядок распределения прибыли, образование фондов предприятия, порядок и условия реорганизации и ликвидации предприятия.

Для отдельных организационно-правовых форм предприятий в учредительных документах (учредительном договоре и уставе), помимо перечисленных, содержатся и другие сведения.

Вновь созданные предприятия подлежат государственной регистрации. С момента государственной регистрации предприятие считается созданным и приобретает статус юридического лица.

Этап создания является обязательным для всех предприятий. В дальнейшем, одни предприятия могут развиваться и успешно функционировать бесконечно долго, другие в период адаптации к рыночным условиям хозяйствования осуществляют реорганизацию, реструктуризацию, санацию, которые могут не дать положительных результатов, что приведет к ликвидации субъекта хозяйствования.

Реорганизация – это создание новых производственных и функциональных подразделений, слияние или ликвидации низкоэффективных подразделений, перепрофилирование и диверсификация производства. Особой формой реорганизации является реструктуризация предприятий. Направления реструктуризации: изменение производственной, организационной, социальной и финансовой сфер деятельности предприятий, в том числе преобразование государственных предприятий в акционерные общества.

Коммерческая деятельность предприятия на любом этапе его функционирования влечет возникновение разнообразных кризисных ситуаций, результатом которых может быть несостоятельность и банкротство. Кризис предприятия вызывается несоответствием его производственно–финансовой деятельности требованиям внешней среды, что в свою очередь обусловлено неверной стратегией, неадекватной требованиям рынка. Характерным признаком кризисных ситуаций является:

• ухудшение финансового положения предприятия, сокращение источников и резервов развития;

• снижение прибыли и рентабельности;

• неплатежеспособность (недостаток собственного оборотного капитала, отсутствие средств для погашения долговых обязательств). Удостоверенная судом полная неплатежеспособность субъекта хозяйствования называется банкротством. В этом случае необходимы экстренные меры по восстановлению платежеспособности предприятия и поддержанию производственного процесса, т.е. санация.

Санация – это комплекс мероприятий, направленных на финансовое оздоровление предприятия, для предотвращения банкротства.

Санация может проводиться путем отстранения руководителя предприятия от принятия решений и назначения антикризисного управляющего, задачей которого является устранение последствий и причин кризиса, т.е. стабилизировать финансовое положение предприятия и осуществить его реструктуризацию.

Если санация не принесла ожидаемых результатов, проводится процедура банкротства. Банкротство рассматривается как экономическая и юридическая процедура ликвидации должника, продажи его имущества и расчета с кредиторами.

Прекращение деятельности предприятия может быть осуществлено также в следующих случаях:

По решению учредителей:

• в связи с истечением срока, на которое создано предприятие;

• в связи с достижением цели, ради которой было создано предприятие;

• в случае признания судом недействительной регистрации предприятия, в связи с допущенными при его создании нарушениями закона или иных правовых актов, если эти нарушения носят неустранимый характер;

По решению регистрирующего органа в случаях:

- нарушения сроков регистрации акций, установленных законодательством;
- нарушения сроков и порядка формирования минимального размера уставного фонда, предусмотренных законодательством.

Внешняя среда предприятия и факторы его развития.

Предприятие в процессе своего функционирования и развития как открытая система постоянно испытывает воздействие внешней среды. Воздействие внешней среды на предприятие является, во-первых, многофакторным, во-вторых, динамичным и, в-третьих, неопределенным (рис. 1).



Рис. 1. Внешняя и внутренняя среда предприятия

Внешняя среда – это совокупность активных хозяйствующих субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных институционных структур и других внешних условий и факторов, действующих в окружении предприятия и влияющие на его деятельность.

Вся совокупность факторов внешней среды может быть дифференцирована на две группы: факторы прямого воздействия (факторы микросреды) и факторы косвенного воздействия (факторы макросреды).

Факторы прямого воздействия прямо и непосредственно влияют на темпы и масштабы развития предприятия, на эффективность его деятельности. Весь спектр этих факторов выступает своеобразной системой ограничений. Так, в частности, государство, будучи одним из важнейших факторов прямого воздействия, выступает регулирующим, защищающим и руководящим (в первую очередь для государственных предприятий) звеном для предприятий. Эта роль государства проявляется в установлении налоговой системы, государственной защиты лю-

бого предприятия вне зависимости от формы собственности и организационно-правовой его формы, в регулировании ставки процента по кредитам, в организации юридического контроля на нерегулируемом рынке (антимонопольное законодательство) и т.д. Особое место во влиянии микросреды на предприятие принадлежит такому фактору, как поставка сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, энергии, топлива, оборудования и других ресурсов. Воздействие этого фактора на результаты производственно-хозяйственной деятельности может проявляться через уровень цен на данные ресурсы, качество, объемы и сроки их поставки. В этой связи предприятие не должно оставаться пассивным потребителем, а разрабатывать и реализовывать стратегию и тактику выбора поставщиков путем анализа и оценки возможных альтернативных вариантов поставки необходимых ресурсов. В условиях конкурентной среды у каждого предприятия появляются реальные возможности такого выбора. Основными критериями принятия окончательного решения по выбору поставщика и установлению с ним договорных отношений должны выступать уровень цен (с учетом транспортной составляющей), надежность поставщика с точки зрения выполнения договорных обязательств по номенклатуре, объему и срокам поставок, уровень качества поставляемых ресурсов. Важнейшим инструментом уменьшения силы воздействия этого фактора (поставщики) должны выступать маркетинговые исследования в сфере приобретения необходимых предприятию-потребителю ресурсов.

Успешная реализация главной цели функционирования предприятия, заключающаяся в максимизации прибыли и удовлетворении рыночной потребности во многом зависит от такого фактора прямого воздействия, как потребители. Конкретными потребителями продукции, производимой предприятием, являются: физические лица; предприятия; сбытовые или торговые организации, выступающие посредниками; государственные учреждения. Воздействие этого фактора на эффективность деятельности и перспективы развития каждого конкретного предприятия обусловливает необходимость обязательного и постоянного осуществления маркетинговой деятельности предприятиями-производителями. Изучение рыночного спроса, постоянный поиск возможностей расширения сегментов рынка потребителей с установлением наиболее рациональной ценовой политики — основной путь успешного решения всех задач предприятия.

Конкуренты, как фактор прямого воздействия, оказывают свое влияние на другое предприятие не только на рынке аналогичной продукции, но и на поставщиков различных ресурсов, и на посредников. Конкуренция, будучи главным, сущностным условием развития рыночной экономики, характеризуется следующими силами своего влияния: угроза появления новых конкурентов; угроза появления новых товаров-заменителей; способность предприятий-поставщиков торговаться, отстаивая свои интересы; способность и возможность покупателей торговаться; соперничество на рынке уже имеющихся конкурентов между собой. Вследствие действия этих сил предприятия ради сохранения «своих» сегментов рынка вынуждены нести дополнительные издержки за совершенствование организации сбыта, на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, на рекламу. В противном случае предприятие будет вынуждено в целях

реализации произведенных товаров снижать цены на них, отдавая тем самым часть своей прибыли потребителю.

К внешним факторам косвенного воздействия (факторы макросреды) относятся: экономические, научно-технические, социальные, демографические, природно-климатические и политические. К экономическим факторам косвенного воздействия на предприятия можно отнести состояние финансовой системы страны, покупательную способность населения, уровень инфляции, реальные доходы населения. Все эти факторы хотя и несут определение «косвенного» воздействия, тем не менее степень их влияния не менее существенна, чем воздействие факторов микросреды.

Научно-технические факторы макросреды, являющиеся факторами косвенного воздействия, имеют решающее значение для появления технологических инноваций в области процессов производства. Развитие и эффективное функционирование любого предприятия возможно тогда и только тогда, когда оно в полной мере использует все достижения научно-технического прогресса.

К социальным факторам внешней среды косвенного воздействия относятся организационная и потребительская культура населения, нравственные нормы его поведения, профессиональные и личностные качества работников предприятия, уровень здравоохранения. Социальная среда во многом определяет номенклатуру, объемы производства и, порой, качество продукции, которую покупает население. Социальные факторы определяют специфические установки для предприятия: жизненные ценности, традиции и т.д., которые оказывают существенное влияние на результаты его деятельности.

Демографические факторы косвенного воздействия относятся к числу важнейших факторов макросреды, поскольку население, динамика изменения его численности во многом определяет, с одной стороны, реальные возможности обеспечения предприятия трудовыми ресурсами, а с другой — формирует уровень и масштабы рыночных потребностей. Для учета влияния данных факторов на результативность работы предприятия и своевременного реагирования на изменение их влияния руководство предприятия должно отслеживать: динамику населения города (поселка), где расположено предприятие, региона и страны в целом; возрастную структуру и этнический состав населения; уровень смертности и рождаемости; миграционные процессы; уровень образования; региональные особенности и структуру домашних хозяйств.

Политические факторы играют важную роль, определяют политическую обстановку и степень стабильности в обществе. Стабильность политической ситуации внутри страны в равной мере как и внешнеполитическая обстановка имеет большое значение для предприятий как с точки зрения привлечения инвестиций, в том числе и зарубежных, так и с позиций развития внешнеэкономической деятельности предприятия.

Природно-климатические условия, в которых осуществляется деятельность предприятия, должны обязательно учитываться в процессе принятия любого управленческого решения. К этим факторам макросреды относятся геологические условия добычи сырьевых ресурсов, наличие энергоресурсов, воды, транспортных коммуникаций, климатические условия. Названные факторы оказывают прямое

воздействие на размещение предприятия, а следовательно, на издержки предприятия на добычу, транспортировку, материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов и цену рабочей силы.

Особо важное место среди факторов воздействия внешней среды на перспективы развития и эффективность деятельности предприятия занимают экологические факторы. Механизм их действия на предприятия настолько сложен и многогранен, что они в равной степени являются как факторами прямого, так и косвенного воздействия. Важность и значимость изучения влияния экологических факторов определяется природой этих факторов и ростом силы их воздействия в современных условиях общественного производства. Чаще всего экологические факторы выступают в качестве ограничений как с точки зрения возможностей использования первичного природного сырья, так и с позиций загрязнения окружающей среды отходами, выбросами и сбросами, образующимися в процессе производства.

В процессе своего функционирования любое предприятие должно не только учитывать воздействие внешней среды, но и использовать все имеющиеся возможности своего дальнейшего развития, реализуя для этой цели те или иные пути, большое многообразие которых принято объединять в две большие группы: экстенсивные и интенсивные пути (факторы) развития предприятия.

Термин «экстенсивное развитие» подразумевает развитие предприятия, осуществляемое исключительно за счет количественного увеличения (дополнительного привлечения) основных факторов производства. Экстенсивный путь развития предприятия, предполагает расширение производства на основе вовлечения в него дополнительного объема экономических ресурсов: живого труда, основных производственных фондов и оборотных средств. При этом технико-технологическая база производства остается неизменной. Конечным результатом экстенсивного пути развития является рост объемов производства и более полное удовлетворение рыночного спроса на этой основе, что может обеспечить конкретному предприятию увеличение массы получаемой прибыли. Однако роста экономических показателей, характеризующих экономическую эффективность (себестоимость и рентабельность продукции, производительность труда, уровень фондоотдачи и т.д.), практически не происходит. Экстенсивное развитие предприятия обеспечивает расширенное воспроизводство при расширении поля производства. Следовательно, основными факторами экстенсивного развития предприятия выступают:

• вовлечение в производство дополнительного числа рабочих;

• расширение производства продукции за счет строительства и ввода в действие новых производственных объектов;

• расширение используемых земельных площадей;

• дополнительное вовлечение в производственный оборот материально-сырьевых и топливно-энергетических природных ресурсов.

Интенсивные факторы обеспечивают интенсивный путь развития, основанный на применении более эффективных орудий и предметов труда, более совершенных форм организации труда и технологических процессов в соответствии с достижениями научно-технического прогресса, наиболее полном и эффективном использовании всех факторов. Переход к интенсивному пути развития обуслов-

лен, прежде всего тем, что возможности экстенсивного развития, предусматривающего увеличение объемов производства за счет чисто количественного роста применяемых элементов производства в границах качественной независимости, практически исчерпаны. Уровень эффективности использования накопленного производственного потенциала, созданного преимущественно на этапе экстенсивного пути развития, стал снижаться.

Вся совокупность факторов интенсивного развития может быть дифференцирована на следующие группы:

- технико-технологические;
- организационно-управленческие;
- социально-экономические;
- экологические.

Постоянное развитие техники и совершенствование технологии производства, обеспечивающие повышение экономической эффективности использования важнейших факторов производства, достигаемое в результате увеличения отдачи с каждой единицы вложенных в них средств, является важнейшим условием (фактором) интенсивного развития предприятия. Применение более прогрессивного оборудования, механизация и автоматизация технологических процессов, использование качественных ресурсов являются наиболее значимыми факторами интенсивного развития предприятия, реализация которых возможна на основе использования самых современных достижений науки и техники.

Группа факторов, характеризующих организационно-управленческие условия интенсивного развития предприятия, имеют большое самостоятельное значение, поскольку новая техника и технология образуют потенциальные факторы интенсификации. Чтобы они стали реальностью, необходимо привести в действие организационные и управленческие факторы. Среди таких факторов необходимо назвать развитие таких форм организации производства, как концентрация, специализация, комбинирование, кооперирование и диверсификация, развитие организационной структуры предприятия, совершенствование процесса управления предприятием и его подразделениями. Именно они выступают важнейшими предпосылками реализации технико-технических факторов интенсификации производства.

Социально-экономические факторы интенсификации представляют собой реальные предпосылки дальнейшего повышения эффективности использования в первую очередь живого труда. К ним относятся: совершенствование организации труда, повышение квалификации работающих, развитие системы оплаты и экономического стимулирования, все более полное удовлетворение жилищных и культурно-бытовых условий трудящихся, обеспечение их здравоохранения. Реализация перечисленных факторов обуславливает повышение выработки работающих, снижение текучести кадров, увеличение степени удовлетворенности трудовых коллективов условиями труда и его оплаты.

Экологические факторы интенсификации производства в современных условиях играют одно из самых важных значений в развитии предприятия. Установленные законодательством ограничения по объемам загрязнения окружающей среды, выражающиеся в нормировании сбросов в водоемы, выбросов в атмосферу и размещении образующихся отходов производства, а также во взимании платы

как за нормативные, так и за сверхнормативные загрязнения окружающей среды, в определенной мере вынуждают предприятия сокращать их объемы, в том числе и за счет уменьшения объемов производства продукции. В группу экологических факторов интенсификации, реализация которых обеспечит повышение экологической эффективности производства и снизит воздействие указанных ограничений в процессе развития предприятия, входят:

• развитие очистных систем, обеспечивающих сокращение и даже ликвидацию выбросов в атмосферу и сбросов в водоемы загрязняющих веществ;

• внедрение малоотходных технологий и организация безотходных производств;

• развитие процесса вовлечения в производственный оборот образующихся отходов.

Основным средством реализации всех охарактеризованных факторов интенсивного развития предприятия являются инновации, представляющие собой различного рода нововведения в технике, технологии, организации и управлении производством. Инновационная деятельность предприятия заключается в практическом использовании результатов научных исследований и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшения производимого продукта либо способа (или метода) его производства.

Нормативные правовые акты, регламентирующие деятельность.

Основной принцип правового государства — незнание закона не освобождает от ответственности за его нарушение — определяет важность знаний в области права. Государство является важнейшим фактором внешней среды. Оно определяет (устанавливает) правовые нормы (основные правила) функционирования хозяйствующих субъектов. По существу хозяйствующие субъекты находятся в определенной законодательной среде. Деятельность хозяйствующего субъекта регулируется не только федеральными законами, но и требованиями (постановлениями, решениями) органов государственного регулирования и местного самоуправления. Государственные органы реализуют функции государственного управления страной и регулирования экономики на различных уровнях — от федерального до местного.

В настоящее время согласно действующему законодательству государство не может вмешиваться в оперативно-хозяйственную деятельность хозяйствующего субъекта напрямую. Регулирование деятельности хозяйствующего субъекта осуществляется как через множество законодательных и нормативных актов, инструкций, положений, так и через методы косвенного воздействия, которые определенным образом влияют на деятельность хозяйствующего субъекта: фискальная, монетарная, кредитная и таможенная политика.

Правовой статус хозяйствующего субъекта устанавливается хозяйственным законодательством. Наиболее общие положения, регулирующие имущественные взаимоотношения между юридическими лицами, юридическими и физическими лицами и, наконец, между физическими лицами, определяются Гражданским кодексом РФ, а порядок разрешения возникающих споров в судебных инстанциях — Гражданско-процессуальным кодексом РФ**.**

Гражданский кодекс РФ, определяющий права и ответственность субъектов права в области имущественных взаимоотношений, раскрывается в системе

законов о собственности, земле и земельных отношениях, о банках и банковской системе, в таможенном законодательстве, о биржах и биржевой деятельности.

Правовой статус хозяйствующего субъекта в области налогообложения и налоговой системы отражен в **Налоговом** кодексе, вступившем в силу с 1 января 2002 г. Государство в качестве регулирующего механизма широко использует налоговые системы. С помощью таких экономических, а не административных инструментов, как налоговые ставки, налоговые льготы, наряду с маневрированием ставки рефинансирования, ссудным капиталом, государственными закупками, дотациями и другими государство регулирует экономику в определенном желательном направлении.

Особое место в системе хозяйственного права занимает трудовое право. Новый Трудовой кодекс РФ, вступивший в силу с 1 февраля 2002 г., регулирует комплекс важнейших вопросов, связанных с определением прав и обязанностей наемных рабочих и работодателей, включая такие важнейшие вопросы, как регламентация времени труда и отдыха, порядок найма, увольнения рабочей силы, гарантии в области оплаты труда и различных компенсаций (при увольнении, санкции за несвоевременную выплату зарплаты, дополнительные отпуска, компенсации вредных и тяжелых условий труда и др.).

Особо следует отметить наличие элементов экологического законодательства в России в составе законодательных и нормативных актов. Однако экологическое законодательство далеко не совершенно и не решает многих весьма актуальных проблем безопасности населения и окружающей среды.

Кроме того, взаимоотношения хозяйствующего субъекта с органами государственного и местного управления регулируются Административным кодексом РФ. Закон о несостоятельности (банкротстве) регулирует отношение по признанию и проведению процедур банкротства.

Заключительный тестовый контроль:

1. Отделение медицинской организации – это административно и территориально выделенное подразделение для выполнения:

1. комплекса социальных услуг
2. всего комплекса медицинских услуг
3. части медицинских услуг
4. части или всего комплекса медицинских услуг
5. нет правильного ответа

2. Решение о создании предприятия начинается с:

1. поиска рыночной ниши
2. выбора партнеров
3. подготовки учредительных документов
4. поиска рыночной ниши и выбора партнеров
5.поиска рыночной ниши, выбора партнеров и подготовки учредительных документов

3. Санация – это комплекс мероприятий, направленных на:

1. оптимизацию структуры доходов предприятия
2. оптимизацию структуры расходов предприятия

3. повышение конкурентоспособности предприятия
4. внедрение новых технологий
5. финансовое оздоровление предприятия

4. Продуктом отрасли здравоохранения являются:

1. показатель рождаемости
2. показатель смертности
3. медицинские услуги соответствующего объема и качества
4. здоровье населения
5. экономическая эффективность отрасли

5. Организационно-правовая форма существования и функционирования предприятий, привлекающих заемный капитал:

1. акционерное общество
2. финансовая группа
3. союз промышленников
4. инвестиционный фонд
5. все ответы верны

6. Фирма, занимающаяся внедрением инноваций в различные отрасли, называется:

1. венчурная
2. франчайзинговая
3. инвестиционная
4. консалтинговая фирма
5. нет правильного ответа

7. В ходе процесса производства осуществляется:

1. распределение готового продукта
2. передача продукта от производителя к потребителю
3. создание материальных благ
4. использование продукта и услуг по назначению
5. продажа продукта

8. В ходе процесса распределения осуществляется:

1. распределение готового продукта
2. передача продукта от производителя к потребителю
3. создание материальных благ
4. использование продукта и услуг по назначению
5. нет правильного ответа

9. В ходе процесса обмена осуществляется:

1. распределение готового продукта
2. передача продукта от производителя к потребителю
3. создание материальных благ
4. использование продукта и услуг по назначению
5. нет правильного ответа

10. В ходе процесса потребления осуществляется:

1. распределение готового продукта
2. передача продукта от производителя к потребителю
3. создание материальных благ

4. использование продукта и услуг по назначению
5. нет правильного ответа

11. Экономика предприятия – это учебная дисциплина:

1. изучающая способы лучшей организации работы фирм в целях получения максимальной прибыли
2. изучающая деятельность различных участников рынка
3. которая анализирует и прогнозирует экономические ситуации в стране
4. которая изучает, как общество использует ограниченные ресурсы
5. о производстве товаров и услуг

12. Экономические отношения – это отношения:

1. между людьми, связанные с их повседневной жизнью
2. международные, которые складываются между отдельными странами
3. между людьми, складывающиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг
4. складывающиеся в политической, социальной и духовной жизни общества
5. на производстве

13. Микроэкономика изучает:

1. деятельность отдельной фирмы с целью получения максимальной выгоды
2. альтернативные затраты
3. воздействие, которое оказывает государство на отдельных участников рынка
4. инфляцию
5. безработицу

14. Предприятие, как субъект хозяйствования, характеризуется следующим признаком:

1. имеет счет в банке
2. является кредитором
3. имеет запасы
4. имеет в своей собственности обособленное имущество
5. платит налоги

15. Собственность – это:

1. комплекс прав владельца благ
2. отношения между людьми по поводу присвоения экономических благ
3. обладание человеком материальными или духовными благами
4. комплекс обязанностей владельца благ
5. нет правильного ответа

16. Основные субъекты рыночной экономики:

1. фирмы и домашние хозяйства
2. государство и предприятия
3. банки и предприятия
4. государство и домашние хозяйства
5. государство и банки

17. Производственные возможности предприятия лимитированы:

1. правительством
2. банками
3. ограниченностью ресурсов

4. товарно-сырьевыми биржами
5. потребностью потребителя

18. Взаимодействие продавцов и покупателей в экономических системах, основанных на рыночных принципах происходит на:

1.рынках факторов производства и на рынках товаров и услуг
2. рынках производителей товаров и услуг
3. основе обоюдного согласия продавца и покупателя
4. на основе желания иметь товары и услуги
5. все вышеизложенное

19. Организационно-административная обособленность означает, что предприятие имеет:

1. обособленное имущество
2. обособленное имущество, единый коллектив
3. обособленное имущество, единый коллектив, единую администрацию
4. обособленное имущество, единый коллектив, обладает правом юридического лица
5. обособленное имущество, единый коллектив, единую администрацию и обладает правом юридического лица

20. Жизненный цикл предприятия делится на последовательные этапы:

1. развитие, создание, реорганизация, банкротство, санация и ликвидация
2. создание, развитие, реорганизация, реструктуризация, санация
3. реорганизация, реструктуризация, банкротство, санация и ликвидация
4. создание, развитие, реорганизация, реструктуризация, банкротство, санация и ликвидация
5. создание, развитие, реорганизация, реструктуризация, ликвидация, санация и банкротство

Упражнения:

1. Охарактеризуйте продукцию поликлиники с позиции ее конкурентоспособности. Укажите основные задачи стоматологической поликлиники в условиях рынка.

2. Опишите внутреннюю и внешнюю среду поликлиники. Укажите, как внешняя среда влияет на внутреннюю среду поликлиники.

Темы рефератов

1. Учреждение здравоохранения – как услугопроизводящая организация.
2. Признаки предприятия.
3. Условия функционирования предприятия.
4. Прибыль – как основной источник формирования финансовых ресурсов организации, обеспечивая ее развитие.
5. Предприятие – как основной субъект национальной экономики.

Тема 2. Предприятие и рынок. Предпринимательство.

Основные изучаемые вопросы:

1. Сущность и значение предпринимательской деятельности предприятия.
2. Виды предпринимательства.
3. Субъекты предпринимательской деятельности. Индивидуальное предпринимательство.
4. Объект предпринимательской деятельности
5. Конкуренция.
6. Конкурентоспособность предприятия.

Мотивационная характеристика темы

Предпринимательство тесно связано с рыночной системой хозяйствования. В условиях частной собственности на средства производства и свободы принятия экономических решений у граждан проявляется инициатива на самостоятельную или совместную деятельность, связанную с организацией производства с целью получения прибыли. Знание основ предпринимательства позволяет грамотно организовать собственное предприятие, планировать его деятельность, предотвращать возможные риски и осуществлять эффективное управление. В связи с развитием рыночных отношений в сферах деятельности субъектов хозяйствования существенно возрастают требования к экономическим знаниям молодых специалистов – будущих руководителей предприятий и организаций, которые должны обладать новым типом экономического мышления и уметь принимать самостоятельные эффективные решения на основе анализа и оценки текущей и перспективной экономической ситуации.

Основные категории и понятия

Предпринимательство, бизнес, предпринимательская деятельность. Предприятие как субъект предпринимательской деятельности. Сущность и значение предпринимательской деятельности и ее виды. Основные задачи предприятия в условиях рынка. Продукция предприятия и ее конкурентоспособность. Анализ рынка. Государственное регулирование предпринимательской деятельности. Предпринимательский риск. Предпринимательская тайна и ее защита. Ответственность субъектов предпринимательской деятельности. Прекращение предпринимательской организации. Бизнес-план.

Цели занятия.

Общая цель: изучить основы предпринимательской деятельности предприятия в условиях рыночной экономики.

Конкретные цели

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Предприятие и рынок. Предпринимательство”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “Предприятие и рынок. Предпринимательство”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Что такое предпринимательство?
2. Что такое конкурентоспособность предприятия?
3. Укажите особенности функционирования учреждения здравоохранения как хозяйствующего субъекта в условиях переходной экономики и рынка медицинских услуг.
4. Перечислите важнейшие признаки предпринимательства.
5. Перечислите и охарактеризуйте объединения предпринимательских организаций.
6. Назовите источники финансирования предпринимательской деятельности.

Базисный тестовый контроль:

1. Внутренней целью предпринимательства является:
1. удовлетворение потребностей потребителя
2. активная экономическая деятельность
3. инновационное развитие бизнеса
4. получение прибыли
5. нет правильных ответов

2. Право на занятие предпринимательством закреплено:
1. бюджетным Кодексом
2. Конституцией РФ
3. уголовным Кодексом
4. законом о предпринимательстве
5. нет верного ответа

3. Впервые термин «предпринимательство» использовал:
1. А. Смит
2. Д. Кейнс
3. Е. Шмаленбах
4. Р. Кантилъон
5. М. Фридман

4. Предпринимательство направлено на:
1. удовлетворение потребностей потребителя
2. решение социальных проблем общества
3. получение прибыли
4. увеличение налогооблагаемой базы
5. стимулирование производства

5. Состязание между любыми экономическими субъектами в рыночных условиях:
1. соперничество
2. борьба
3. конкуренция
4. соревнование
5. мозговой штурм

6. Картель – это:

1. разновидность монополии, когда каждой из фирм принадлежит незначительная доля рынка
2. разновидность олигополии, когда имеет место сговор форм, ориентирующихся на долгосрочное монополистическое равновесие
3. когда фирмы продают дифференцированный продукт и обладают ограниченным контролем над ценой
4. когда формируется рынок совершенной конкуренции
5. когда фирма выпускает товар, имеющий заменители

7. Неценовая конкуренции основана на:

1. потребительских свойствах товаров
2. дифференциации товаров
3. стимулировании спроса за счет снижения цены товара
4. стимулировании предложения
5. все ответы правильные

8. Ценовая конкуренции основана на:

1. потребительских свойствах товаров
2. дифференциации товаров
3. стимулировании спроса за счет снижения цены товара
4. стимулировании предложения
5. все ответы правильные

9. Конкуренция способствует:

1. эффективному использованию ресурсов
2. улучшению экологической ситуации
3. уменьшению дифференциации населения по уровню доходов
4. созданию равных прав потребителей и производителей
5. нет правильных ответов

10. Распространение сведений, порочащих товары конкурента, это элемент:

1. свободной конкуренции
2. несовершенной конкуренции
3. недобросовестной конкуренции
4. неценовой конкуренции
5. все ответы верны

Учебные задания:

1. Укажите необходимые способности для развития предпринимательства в сфере здравоохранения.

2. Укажите необходимые условия для развития предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения.

Ориентировочная основа действий:

Особенностью современной России является создание социально ориентированной рыночной экономики.

Понятие «рынок» используется в широком и узком смысле слова.

В широком смысле под рынком подразумевается система экономических

отношений между людьми, охватывающая процессы производства, распределения, обмена и потребления. Рынок выступает в качестве сложного механизма функционирования экономики, основанного на использовании разнообразных форм собственности, товарно-денежных отношений и финансово-кредитной системы.

Рыночная система предполагает:

- многообразие форм собственности;
- личную инициативу и свободу предпринимательства;
- развитую конкуренцию;
- наличие законодательной базы, адекватной рыночной экономике;
- наличие развитых рынков основных факторов производства или предпосылок для них;
- наличие кадров предпринимателей и опыта взаимодействия государственных структур с риском;
- наличие экономических и законодательных преград на путях стремления монополий к безраздельному господству.

В узком смысле «рынок» — это отношения купли-продажи, различающиеся по ряду признаков и возникающие в рамках данной экономической системы.

Свободный рынок характеризуется следующими чертами:

- неограниченным числом участников рыночных отношений и свободной конкуренцией между ними;
- свободным доступом к любым видам хозяйственной деятельности всех членов общества;
- неограниченной свободой продвижения капитала и рабочей силы;
- наличием у каждого участника полной информации о рынке;
- стихийным установлением цен в ходе свободной конкуренции;
- на свободном рынке ни один участник не в состоянии изменить рыночную ситуацию по своему усмотрению.

Множество разнообразных интересов, формирующихся и развивающихся в процессе жизнедеятельности людей, обусловливает наличие и динамику соответствующего этим интересам комплекса потребностей. Удовлетворение всей совокупности этих потребностей (духовных, материальных и др.) есть основное содержание жизни общества в целом и каждой личности в отдельности. Уровень жизни отдельных индивидуумов, коллективов людей и общества в целом определяется степенью удовлетворения всей совокупности этих потребностей. И чем выше эта степень удовлетворения, тем лучше, достойнее, счастливее живет человек.

Вся история человечества, весь путь развития мировой цивилизации однозначно доказывают, что труд как целенаправленная деятельность людей по производству духовных и материальных благ является основным средством удовлетворения всего множества потребностей.

В соответствии со своими индивидуальными возможностями, интересами, потребностями и с учетом объективных обстоятельств человек в течение своей жизни занимается каким-либо видом деятельности, работая на производстве, в сфере здравоохранения, образования, культуры, искусства и т.д. Одним из видов

человеческой деятельности выступает предпринимательская деятельность (предпринимательство).

Впервые термин «предпринимательство» использовал английский экономист **Р. Кантилъон** (1680-1734), который понимал предпринимательство как функцию особого рода, связанную, прежде всего, с получением от той или иной деятельности дохода или прибыли. Кантильон определял предпринимательскую деятельность в первую очередь как проявление инициативы в целях получения прибыли в условиях риска, который всегда присутствует в предпринимательстве.

Гражданским кодексом Российской Федерации (гл. 2, п. 1) определено, что «...предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Предпринимателем, или **субъектом предпринимательства**, согласно принятому законодательству может быть гражданин страны, признанный дееспособным в установленном законом порядке (не ограниченный в дееспособности). Граждане иностранных государств и лица без гражданства могут выступать в качестве предпринимателей в пределах правомочий, установленных законодательством.

Бизнес в переводе с английского — дело. В широком смысле бизнес понимается как деловые отношения между людьми или как отношения между участниками какого-либо дела. Участвуя в каком-либо деле, человек становится бизнесменом или деловым человеком. В экономике все деловые отношения, т.е. бизнес, связаны с производством продукции и ее движением в сфере потребления, охватывая всю систему рыночных инфраструктур. Система бизнеса включает в себя деловые отношения в процессе производства товаров, работ и услуг, при выполнении коммерческих (торговых) операций, посреднических функций, в процессе финансово-кредитного и банковского обслуживания, при осуществлении различных сделок, непосредственными участниками которых являются, в том числе, и государственные структуры, предоставляющие правительственные заказы предпринимателям.

Важнейшими компонентами бизнеса выступают:

- производство продукции, выполнение работ и оказание услуг (т.е. производственная деятельность);
- коммерция или торговая деятельность;
- коммерческое посредничество (т.е. посредническая деятельность в торговой сфере);
- банковское дело и биржевая деятельность.

Из этого перечня направлений бизнеса, пожалуй, только производственная деятельность относится к предпринимательству, т.е. предпринимательская деятельность осуществляется в сфере производства товаров, работ и услуг. Поэтому бизнес — более широкое, чем предпринимательство, понятие. Предпринимательская деятельность осуществляется только в производственной сфере, тогда как бизнес охватывает, как уже было сказано, более широкий спектр видов деловых отношений. Однако, поскольку предпринимательство является одним из состав-

ных компонентов бизнеса, они имеют много общего и функционируют, придерживаясь ряда общих принципов, важнейшие из которых следующие:

• предпринимательство и бизнес, как правило, осуществляются в условиях финансового риска;

• обязательный обмен результатами деятельности между субъектами экономики;

• проявление личной или коллективной инициативы в процессе формирования и функционирования предпринимательских структур;

• способность, умение и готовность использовать различные приемы делового общения, преследующие соблюдение взаимных интересов субъектов этих отношений;

• легитимность поведения в условиях конкуренции.

Исходя из сказанного выше, можно дать следующее определение понятия «предпринимательская деятельность».

Предпринимательство — это инициативная, самостоятельная деятельность по производству продукции (работ или услуг), осуществляемая на свой риск и под имущественную ответственность лицами, зарегистрированными в качестве предпринимателей, и направленная на получение прибыли в результате удовлетворения произведенной продукцией рыночных потребностей.

Предпринимательская деятельность имеет главную двуединую цель: получение максимальной суммы прибыли и удовлетворение существующих рыночных потребностей в производимых товарах.

К основным особенностям предпринимательской деятельности относят следующее:

1) предпринимательство — это всегда инициативная деятельность, т.е. осуществляемая по собственной инициативе граждан, без всякого принуждения со стороны других лиц или государственных органов;

2) эта деятельность всегда реализуется предпринимателем самостоятельно, без прямого участия других лиц, не являющихся участниками этого вида деятельности;

3) предпринимательская деятельность осуществляется всегда в условиях риска (в том числе и риска банкротства), который принимает на себя предприниматель;

4) указанная деятельность всегда сопряжена с имущественной ответственностью предпринимателя перед своими кредиторами;

5) предпринимательство — это всегда легитимная деятельность, осуществляемая лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке в качестве предпринимателя.

Этими обстоятельствами, положениями Гражданского кодекса Российской Федерации и другими правовыми актами определяется:

• правовой статус предпринимательства;

• возможные формы предпринимательской деятельности;

• организационно-правовые формы предприятия;

• финансово-экономические основы деятельности предприятия.

Субъектами предпринимательства могут быть:

• граждане РФ 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).

Предпринимательская деятельность может осуществляться в двух формах, каждая из которых определяется отношением собственности на имущество и, прежде всего, на средства производства.

Первая форма предпринимательства предполагает сочетание в одном лице (в лице предпринимателя) и собственника капитала, и непосредственного организатора, управленца или менеджера какого-либо производства. В таком случае конкретное физическое лицо или группа лиц, являющихся собственниками имущества, сами определяют сферу приложения собственного капитала, организуют свое дело и управляют им, начиная от производства и заканчивая реализацией продукции, работ или услуг.

Вторая форма предпринимательской деятельности осуществляется субъектом (предпринимателем) на правах хозяйственного ведения не принадлежащим ему имуществом. В этом случае предприниматель не является собственником используемого капитала, а получает (на основе заключенного с собственником договора) право хозяйственного ведения с установлением пределов такого ведения собственником этого имущества.

Следовательно, предприниматель — это человек, организующий и реализующий какое-либо производство как при наличии своего капитала, так и в условиях найма, аренды или управления имуществом, собственником которого он не является. Главное для предпринимателя — необходимость, используя свои индивидуальные возможности, желания, способности, знания и навыки (совокупность этих качеств у человека иногда называют предпринимательским талантом), выбрать область приложения капитала (определить сферу производственной деятельности), организовать производство и сбыт продукции (работ, услуг) в целях получения прибыли и удовлетворения потребностей потребителей.

Предпринимательская деятельность, осуществляемая без применения наемного труда, регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность, а с привлечением наемного труда — как предприятие.

Правовые основы (статус) предпринимательства определяются, во-первых, государственными гарантиями предпринимательской деятельности, во-вторых, правами и, в-третьих, обязанностями предпринимателя.

В Российской Федерации каждому предпринимателю государством гарантируется:

• право заниматься предпринимательской деятельностью, создавать предприятия и приобретать для их деятельности имущество;

• недопущение отказа со стороны любых государственных органов управления в регистрации предприятия по мотивам нецелесообразности;

• защита прав и интересов предпринимателей, действующих на территории Российской Федерации, в странах ближнего и дальнего зарубежья на основе меж-

дународных соглашений, недопущение дискриминации предприятий со стороны государства, его органов и должностных лиц;

• равное право доступа всех субъектов предпринимательской деятельности на рынок, к материальным, финансовым, информационным и природным ресурсам, равные условия деятельности предприятий независимо от вида собственности и их организационно-правовых форм;

• защита имущества предприятия от незаконного изъятия; свободный выбор предпринимателем сферы деятельности в пределах, установленных законодательством Российской Федерации и заключенными договорами;

• право предпринимателя (в соответствии с законодательством Российской Федерации, уставом предприятия и договорами) самостоятельно распоряжаться имуществом предприятия, определять номенклатуру и объемы производства, порядок и условия сбыта продукции, распределять прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия;

• экономическая, научно-техническая и правовая поддержка предпринимательской деятельности;

• возможность страхования предпринимательского риска страховыми обществами;

• недопущение монопольного положения на рынке отдельных предприятий и их объединений и недобросовестной конкуренции.

Законодательством РФ определены следующие **права предпринимателя*:***

• начинать и вести предпринимательскую деятельность путем учреждения, приобретения или преобразования предприятия, а также на основе заключения договора с собственником имущества предприятия;

• привлекать на договорных началах и использовать финансовые средства, объекты интеллектуальной собственности, имущество и отдельные имущественные права граждан и юридических лиц;

• самостоятельно формировать производственную программу, выбирать поставщиков материально-сырьевых ресурсов и потребителей своей продукции, устанавливать на нее цены в пределах, определенных законодательством Российской Федерации и договорами;

• осуществлять внешнеэкономическую деятельность;

• осуществлять административно-распорядительную деятельность по управлению предприятием;

• нанимать и увольнять работников от имени предприятия и самостоятельно в соответствии с действующим законодательством и уставом предприятия;

• распоряжаться прибылью предприятия в соответствии с законодательством Российской Федерации, договорами и уставом предприятия;

• пользоваться услугами системы государственного социального обеспечения, медицинского и социального страхования;

• образовывать союзы, ассоциации и другие объединения предпринимателей;

• оспаривать в суде (арбитраже) в установленном законом порядке действия граждан, юридических лиц, органов государственного управления.

Каждый **предприниматель обязан*:***

• выполнять обязательства, вытекающие из законодательства Российской Федерации и заключенных им договоров, в том числе и с собственником имущества предприятия;

• заключать в соответствии с законодательством Российской Федерации самостоятельно или от имени предприятия трудовые договоры с работниками по найму граждан или уполномоченными ими органами;

• полностью рассчитываться со всеми работниками предприятия согласно заключенным договорам независимо от финансового состояния предприятия;

• осуществлять социальные, медицинские и иные виды обязательного страхования граждан, работающих по найму, обеспечивать им условия для трудовой деятельности в соответствии с действующим законодательством и коллективным договором;

• выполнять решения центральных и местных органов власти по социальной защите инвалидов и других лиц с ограниченной трудоспособностью;

• своевременно предоставлять декларацию о доходах предприятия и уплачивать налоги в порядке и размерах, определенных законодательством Российской Федерации;

• заявлять о банкротстве предприятия в случае невозможности исполнения обязательств перед кредиторами.

Также **предпринимательскую деятельность** можно охарактеризовать как совокупность последовательно или параллельно осуществляемых сделок, каждая из которых ограничена сравнительно непродолжительным, четко очерченным временным интервалом.

Сделка – письменный договор или устное соглашение, основанное на взаимодействие двух или нескольких хозяйствующих субъектов в интересах получения взаимной выгоды.

Предприниматель товар может изготавливать сам, получать от других, а затем реализовывать. Исходя из чего, предпринимательство можно разделить на три формы: производственное, коммерческое, финансовое. Будучи относительно самостоятельными видами деятельности, они дополняют друг друга.

Производственное предпринимательство — это деятельность, направленная на производство продукции, оказание услуг, выполнение работ, сбор, обработку и предоставление информации и т.д., подлежащих последующей реализации потребителям. Для его реализации требуются финансовые и материальные ресурсы. Исходным элементом технологии реализации данного вида предпринимательства является выбор основной области деятельности. Выбор вида деятельности предполагает проведение маркетинговых исследований: насколько товар или услуга нужны покупателю (клиенту), каков спрос, его величина и тенденции развития, какова возможная продажная цена, издержки производства и реализации, предполагаемые объемы продаж.

Результатом данного вида предпринимательства является производство продукта, который должен быть реализован. Реализация возможна с помощью посредников-агентов, брокеров и т.п. или личными силами. Усилия предпринимателя должны быть сосредоточены на заключении сделки на поставку изготавливаемого продукта до начала его производства, чтобы снизить риск банкротства. Не-

обходимо следить за конъюнктурой, чтобы своевременно отреагировать на изменение в спросе, что приводит к индивидуализации товара (услуги) и формированию цены.

Предприниматель должен стремиться к ускорению оборачиваемости, считать, что сделка должна давать годовую прибыль не менее 20—22% от затрат.

Под контролем предпринимателя должны находиться каналы распределения продукции (работ, услуг) — оптовая и розничная сеть, дилеры, агенты и т.д. Скорость оборота вложенных средств во многом определяется каналами распределения.

Коммерческое предпринимательство характеризуется тем, что его содержание составляют товарно-денежные, торгово-обменные операции, т.е. имеет место перепродажа. В качестве исходной стадии технологии стоит выбор — что покупать, что перепродавать и где цена реализации должна быть выше закупочной цены, спрос на предполагаемый товар должен быть достаточным. Необходимо провести исследование рынка с целью оценки его конъюнктуры, т.е. какие товары, услуги, работы будут пользоваться наибольшим спросом, каковы цены покупки и реализации.

Предприниматель должен разработать конкретный план действий — маркетинг-план, в нем определить мероприятия по проведению сделки купли-продажи; сделать расчет цен по закупке и продаже, затрат, результатов; определить средства на рекламу, транспортные расходы, расходы на оформление коммерческих документов, требуемый персонал, затраты по аренде помещений, формы реализации товаров, закупку товаров, обосновать получение кредитов, рассчитать налоги.

Важным моментом разработки маркетинг-плана является увязка по срокам и исполнителям. Тщательно составленный маркетинг-план позволяет оценить выгодность или убыточность сделки.

Финансовое предпринимательство является разновидностью коммерческого предпринимательства, объектом купли-продажи: выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги.

Рынок денег, валюты и ценных бумаг является реальностью, его участниками являются банки, фондовые биржи, юридические и физические лица.

Предприниматель должен проанализировать рынок ценных бумаг и маркетинговой деятельности. Необходимо найти и привлечь потенциальных покупателей денег, валюты и ценных бумаг. Одновременно он устанавливает источник получения денег, валюты и ценных бумаг. Предприниматель может выступать в роли продав$_{ца}$, ростовщика, представляющего деньги, валюту и ценные бумаги потребителю взаймы за определенную плату или под определенный процент.

Важной формой финансового предпринимательства является эмиссия ценных бумаг. Предприниматель их продает, размещает на определенных условиях и обязательствах в качестве «финансового товара». Покупка ценных бумаг и продажа за большие деньги является распространенной формой. При отсутствии денег для покупки ценных бумаг предприниматель может осуществлять их покупку в кредит.

Финансовое предпринимательство нуждается в наличии хорошо поставленной информации. При этой сделке предприниматель должен особое внимание

уделить проверке финансовой состоятельности покупателя, установить гаранта, который поручается за покупателя.

Финансовая сделка считается успешной, если ее расчетная прибыль составляет не менее *5%* от денежной выручки (объема сделки), при долговременных сделках этот процент повышается до 10-15%.

Консультативное предпринимательство (слово «консультант» от латинского «советующий»). По определению Европейской Федерации Ассоциаций консультантов по экономике и управлению консалтинг заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем, а также рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации. В странах с развитой рыночной экономикой вложения средств в интеллектуальный капитал в форме консультационных услуг считаются не менее эффективными, нежели вложения в новое оборудование или передовую технику.

Инновационное предпринимательство. Некоторые экономисты отдельно выделяют этот вид деятельности, другие же считают его неотъемлемой частью производственного бизнеса. Инновационное предпринимательство тесно связано с нововведениями, например, изобретение пластиковой карты. Говоря об инновационном предпринимательстве, следует упомянуть о получившем в последние годы широкое развитие венчурном бизнесе. Венчурный бизнес трактуется как рисковый. Под венчурной фирмой обычно понимается коммерческая научно-техническая фирма, занятая разработкой и внедрением новых и новейших технологий и продукции с неопределённым заранее доходом, т.е. с рискованным вложением капитала.

Все рассмотренные нами виды предпринимательства могут функционировать как по отдельности, так и в тесной взаимосвязи.

Финансирование предпринимательских организаций – совокупность форм и методов, принципов и условий финансового обеспечения простого и расширенного воспроизводства. Под финансированием понимается процесс образования капитала организации.

При выборе источников финансирования предприятия необходимо решить следующие задачи:

1) определить потребность в кратко- и долгосрочном капитале;
2) выявить возможные изменения в составе активов и капитала в целях определения их оптимальной структуры;
3) обеспечить постоянную платежеспособность и финансовую устойчивость;
4) с максимальной прибылью использовать собственные и заемные средства;
5) снизить расходы на финансирование хозяйственной деятельности.

Источники финансирования предприятия делятся на внутренние (собственный капитал) и внешние (заемный и привлеченный капитал).

Внутреннее финансирование предполагает использование собственных средств – чистой прибыли и амортизационных отчислений.

Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов организации, обеспечивая ее развитие. Прибыль - это постоянно воспроизводимый источник.

Амортизационные отчисления – денежное выражение стоимости износа основных средств и нематериальных активов и являются внутренним источником финансирования как простого, так и расширенного воспроизводства.

Внешнее финансирование предусматривает использование средств государства, финансово-кредитных организаций, нефинансовых компаний и граждан, кроме того, оно предполагает использование денежных ресурсов учредителей предприятия.

В условиях рыночной экономики производственно-хозяйственная деятельность фирмы невозможна без использования заемных средств, к которым относят: кредиты банков, коммерческие кредиты, средства от выпуска и продажи акций и облигаций организации, бюджетные ассигнования на возвратной основе и др.

Эмиссия ценных бумаг является одним из способов привлечения необходимого объема денежных средств в минимально возможные сроки. В соответствии с законодательством РФ эмиссионными ценными бумагами являются акции и облигации.

Акция – ценная бумага, закрепляющая право ее владельца (акционера) на получение прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Предпринимательская организация может эмитировать простые и привилегированные акции.

Облигация – ценная бумага, закрепляющая право ее держателя на получение от эмитента облигации в предусмотренные ею сроки ее номинальной стоимости и зафиксированного в ней процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента.

Эмиссия может быть первичной (при учреждении общества) и дополнительной (в случае если организация нуждается в привлечении дополнительных финансовых средств).

Также потребности предприятия в единовременных денежных средствах удовлетворяются за счет получения кредита в банке. Оно осуществляется на основе установления финансовых взаимоотношений между предприятием и кредитной организацией путем заключения между ними соответствующих договоров.

Классифицировать **банковские кредиты** можно на основании различных признако.

Кредит – ссуда в денежной или натуральной форме, предоставляемая физическим или юридическим лицом (кредитором) другому физическому или юридическому лицу (заемщику) на условиях возвратности и возмездности, т. е. заемщик уплачивает кредитору за предоставленный кредит определенную плату – проценты.

Виды кредита:

– **банковский** – дается банками предприятиям, фирмам, компаниям и населению в виде денежных ссуд);

– **коммерческий** – дает право отсрочки платежей за покупки, предоставляемые клиентам, которые сами являются продавцами товаров или услуг);

– **международный** – кредит, предоставляемый государствами, банками, а также другими юридическими и физическими лицами одних стран государствам, банкам

и иным юридическим и физическим лицам других стран на условиях возвратности, срочности и уплаты процентов);

– **товарный** – кредит, предназначенный для кратковременного финансирования торговых операций.

Также одним из методов финансирования предпринимательской деятельности являются **факторинговые операции**.

Факторинг – переуступка банку или специализированной факторинговой компании неоплаченных долговых требований (дебиторской задолженности), возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг на условиях коммерческого кредита, в сочетании с элементами бухгалтерского, информационного, сбытового, страхового, юридического и другого обслуживания поставщика.

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

– факторинговая компания или факторинговый отдел банка – специализированное учреждение, покупающее у своих клиентов требования к их покупателям;

– фирма – клиент (поставщик товара, кредитор) – фирма, заключающая соглашение с факторинговой компанией;

– фирма – заемщик – покупатель товара.

Факторинговые операции способствуют ускорению расчетов, экономии оборотных средств, а также ускорению оборачиваемости оборотных средств. Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних организаций, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения дебиторской задолженности и которые ограничены в получении банковского кредита.

Большинство расчетов между организациями осуществляется в безналичном порядке путем перечисления средств со счета плательщика на счет покупателя, а также путем зачета взаимных требований. Предпринимательские фирмы хранят свои денежные средства на счетах в банке, куда поступают все причитающие им платежи и откуда перечисляются средства по обязательствам. Осуществление безналичных расчетов происходит с использованием расчетных документов: платежных поручений, аккредитивов, платежных требований, инкассовых поручений.

Платежное поручение – распоряжение владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку, оформленное расчетным документом, о переводе определенной денежной суммы на счет получателя средств, открытый в этом или другом банке.

Платежными поручениями производятся следующие операции:

– перевод денежных средств за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги;

– перевод денежных средств в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды;

– перевод денежных средств в целях возврата (размещения кредитов) депозитов и уплаты процентов по ним;

– перевод денежных средств по распоряжениям физических лиц или в пользу физических лиц;

– перевод денежных средств в других целях, предусмотренных законодательством или договором.

Меньшее распространение в России, вопреки международной практике, получила чековая форма безналичных расчетов. Суть ее заключается в том, что по заявлению фирмы обслуживающий ее банк предоставляет ей чековую книжку специального образца с определенным набором отрывных чеков. Книжки выдаются на определенный срок и общую сумму платежа и бывают лимитированными и нелимитированными.

Чек – ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя обслуживающему его банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю.

Расчеты по аккредитиву. Существуют два типа аккредитивов – денежный и документарный.

Денежный аккредитив – именной документ, который выдается банком лицу, внесшему определенную сумму и желающему получить ее в другом городе страны или за границей.

Документарный аккредитив – условное денежное обязательство, принимаемое банком (банком-эмитентом) по поручению плательщика, произвести платеж в пользу получателя средств по предъявлению последним документов, соответствующих условиям аккредитива, или предоставить полномочия другому банку (исполняющему банку) произвести такие платежи.

Расчеты по инкассо – банковская операция, посредством которой банк (эмитент-банк) по поручению и за счет клиента на основании расчетных документов осуществляет действия по поручению от плательщика платежа. Для осуществления расчетов по инкассо банк-эмитент вправе привлекать другие банки (исполняющие банки).

Один из основополагающих принципов рыночной экономики – свободная конкуренция товаропроизводителей.

Конкуренция – борьба между производителями или поставщиками, предприятиями, фирмами за наиболее выгодные условия производства и сбыта в целях достижения лучших результатов своей предпринимательской деятельности.

В рыночной системе основное содержание конкуренции – борьба за потребителя, полное удовлетворение его потребностей, борьба за долю, успех которой зависит от дешевизны и качества товаров. Конкуренция превращает потребителя в индикатор предпринимательской деятельности.

Конкуренция одновременно имеет и положительные, и отрицательные стороны. К числу положительных сторон можно отнести:

- она способствует развитию научно-технического прогресса, постоянно заставляя товаропроизводителя применять лучшие технологии, рационально использовать ресурсы. В ходе ее вымываются экономически неэффективные производства, устаревшая техника, некачественные товары;

- она чутко реагирует на изменение спроса, ведет к удешевлению издержек производства, тормозит рост цен, а в ряде случаев к их снижению;

- в известной мере выравнивает норму прибыли на капитал и уровень заработной платы во всех отраслях национальной экономики.

К числу негативных сторон можно отнести:

- придает бизнесу определенную нестабильность, создает условия для безработицы, инфляции и банкротства;
- ведет к дифференциации доходов и создает условия для их несправедливого распределения;
- ее следствием может быть перепроизводство товаров и не догрузка мощностей в периоды производственных спадов.

Существуют две основные формы конкуренции – внутриотраслевая и межотраслевая.

Внутриотраслевая конкуренция – конкуренция между товаропроизводителями одной и той же отрасли, когда предприятия с более высокой, чем средняя, производительностью труда получают дополнительную прибыль, а технически и организационно отсталые предприятия теряют часть индивидуальной стоимости производимых ими товаров и разоряются.

Межотраслевая конкуренция – конкуренция между предприятиями различных отраслей. Она выражается в переливе капитала из отраслей, имеющих низкую норму прибыли, в отрасли с высокой долей прибыли.

Классификация видов конкуренции зависит от количества и удельного веса на рынке производителей, поэтому различают совершенную (свободную) и несовершенную конкуренцию.

В соответствии с методами действия различают ценовую и неценовую конкуренцию, а также недобросовестную

Ценовая конкуренция – продажа товаров или предложение услуг по более низким ценам, чем у конкурентов.

В условиях цивилизованного рынка снижение цены происходит либо за счет снижения издержек производства, либо за счет уменьшения прибыли.

Неценовая конкуренция – предложение товаров более высокого качества, с лучшими показателями надежности и сроком службы, с более высокой производительностью, а также более широкого ассортимента. Особое значение приобретают такие параметры продукции, как экологичность, энергоемкость, эргономичность и эстетические показатели, безопасность. Важным инструментом конкурентной борьбы на рынке становятся товарные знаки и торговые фирмы.

Недобросовестная конкуренция – конкуренция, выраженная в демпинге – продаже товаров по цене ниже себестоимости; установлении контроля над деятельностью конкурента; злоупотреблении господствующим положением на рынке; установлении дискриминационных цен или коммерческих условий; зависимости поставок конкретных товаров или предоставления услуг от принятия ограничений по производству или распределению конкурирующих товаров; во введении ограничительных условий и агентских соглашений при сбыте продукции, определяющих, когда, кому, в каких количествах и на каких условиях осуществлять поставки; тайных сговорах на торгах; ложной информации и рекламе, вводящей конкурента в заблуждение; недобросовестном копировании товаров и продукции конкурентов; нарушении стандартов и условий поставок товаров и услуг и др.

По **степени экономической самостоятельности сторон** выделяют следующие типы рыночных структур:

1. **Совершенная конкуренция** — характеризуется множеством продавцов и покупателей однородного продукта, отсутствием рыночной власти, свободной конкуренцией участников сделок в условиях равнодоступности информации, отсутствием дискриминации и отсутствием неценовой конкуренции (реклама, форма обслуживания и т. п.).

2. **Монополистическая конкуренция** — характеризуется значительным числом продавцов и покупателей, дифференцированностью продукта, широким использованием рекламы, фирменных знаков, способов упаковки продукта, ограниченностью ценовой конкуренции, наличием рыночной власти, которая создает барьеры для конкуренции, но они преодолимы.

3. **Олигополии** соответствует небольшое число продавцов, множество покупателей. Реализуемый продукт может быть как однородным, так и дифференцированным. Входные барьеры трудно преодолимы, рыночная власть продавцов значительна, конкуренция слабая, подавленная. Олигополисты, как правило, проводят согласованную экономическую стратегию на рынке. Дуополии соответствует рыночная власть двух продавцов, и это частный случай олигополии.

4. **Монополия** возникает, если на рынке действует единственный продавец, его рыночная власть полная, барьеры для других предприятий непреодолимы, конкуренция продавцов отсутствует.

5. **Монопсонии** соответствует множество продавцов при единственном покупателе, которому принадлежит вся рыночная власть. Конкуренция между покупателями отсутствует.

В любой форме организации хозяйства рыночные связи охватывают всю систему и всех субъектов экономических отношений.

Основных субъектов рыночного хозяйства принято подразделять на три группы: домохозяйства, фирмы, государство.

Домохозяйство (домашнее хозяйство) имеет следующие признаки:

1) это экономическая единица, объединяющая лиц, живущих под одной крышей и принимающих (или вынужденных принимать) общие финансовые решения;

2) это основная структурная единица, функционирующая в потребительской сфере экономики;

3) это собственники и поставщики экономических ресурсов (труд, земля, капитал), самостоятельно принимающие решения об их продаже;

4) полученные от продажи экономических ресурсов деньги расходуются на удовлетворение личных потребностей.

Целью домашнего хозяйства как потребителя является максимизация полезности от потребления приобретаемых товаров и услуг.

Фирма (предприятие) имеет следующие признаки:

1) это экономическая единица, покупающая экономические ресурсы для производства товаров и услуг;

2) это основная структурная единица, функционирующая в сфере производства товаров и услуг и обеспечивающая их поступление на рынки потребительских благ;

3) фирма является полновластным пользователем купленных экономических ресурсов (факторов производства);

4) при создании фирмы предполагается вложение собственного или заемного капитала, а доход от его использования расходуется на расширение производственной деятельности.

Целью фирмы является максимизация прибыли.

Государство представлено главным образом различными бюджетными организациями, которые осуществляют функции государственного регулирования экономики, социальной политики и внешнеэкономической деятельности.

Целью государства является максимизация общественного благосостояния.

Рыночный механизм включает в себя три основных элемента:

1) цены потребительских благ и экономических ресурсов;

2) спрос на товар и его предложение;

3) конкуренцию.

Установление цен на экономические ресурсы служит ориентиром для производителя товара при определении объемов производства и выбора технологии. Цены на произведенные товары и услуги предопределяют то, кем при данном уровне доходов будет потреблен произведенный продукт.

Спрос на товар – это представленная на рынке потребность в товарах, определяемая тем количеством товаров, которые потребители могут купить при сложившихся ценах и денежных доходах.

Предложение товара – это количество товаров, имеющееся в продаже по данной цене. Изменение соотношения между спросом и предложением порождает колебания рыночных цен вокруг так называемой цены равновесия, при которой обеспечивается равновесие производства и потребления.

Конкуренция в рыночных отношениях существует как между производителями товара за наиболее выгодные условия производства и сбыта продуктов, так и между покупателями товара за возможность приобрести необходимый товар (особенно в условиях дефицита).

Коммерческая тайна. Предпринимательская деятельность во всех сферах экономики неразрывно связана с получением, накоплением, хранением и использованием различных сведений, характеризующих как саму предпринимательскую фирму, так и связанных с нею хозяйствующих партнеров.

В статье 26 «Банковская тайна» закона[1] говорится, что кредитная организация, Банк России гарантируют тайну об операциях, о счетах и вкладах своих клиентов и корреспондентов. Все служащие кредитной организации обязаны хранить тайну об операциях, счетах и вкладах ее клиентов и корреспондентов, а также об иных сведениях, устанавливаемых кредитной организацией, если это не противоречит федеральному закону.

---

[1] *О банках* и банковской деятельности в РФ : федер. закон РФ от 02.12.1990 № 395-I // Собрание законодательства РФ. 1996. № 6. Ст. 492.

В статье 32 первой части Налогового кодекса РФ[2] установлено, что налоговые органы обязаны соблюдать налоговую тайну, которая составляет любые сведения об организациях и индивидуальных предпринимателях как налогоплательщиках, за исключением сведений, разглашенных налогоплательщиком самостоятельно или с его согласия; об идентификационном номере налогоплательщика; об уставном капитале (уставном фонде) организации; о нарушениях законодательства о налогах и сборах и мерах ответственности за эти нарушения.

Предпринимательская тайна – включает любые сведения (информацию), разглашение которых может нанести экономический и моральный ущерб предпринимательской организации, существенно повлиять на ее деловую репутацию. Предпринимательская тайна по существу представляет интегрированную совокупность производственной, технической, коммерческой и служебной тайны, сохранение которой обеспечивает фирме возможность добиваться планируемых результатов.

В соответствии с законом[3] режим коммерческой тайны не может быть установлен лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, в отношении следующих сведений:

1) содержащихся в учредительных документах юридического лица, документах, подтверждающих факт внесения записей о юридических лицах и об индивидуальных предпринимателях в соответствующие государственные реестры;

2) содержащихся в документах, дающих право на осуществление предпринимательской деятельности;

3) о составе имущества государственного или муниципального унитарного предприятия, государственного учреждения и об использовании ими средств соответствующих бюджетов;

4) о загрязнении окружающей среды, состоянии противопожарной безопасности, санитарно-эпидемиологической и радиационной обстановке, безопасности пищевых продуктов и других факторах, оказывающих негативное воздействие на обеспечение безопасного функционирования производственных объектов, безопасности каждого гражданина и безопасности населения в целом;

5) о численности, составе работников, системе оплаты труда, условиях труда, в т. ч. охране труда, показателях производственного травматизма и профессиональной заболеваемости, и наличии свободных рабочих мест;

6) о задолженности работодателей по выплате заработной платы и по иным социальным выплатам;

7) о нарушениях законодательства Российской Федерации и фактах привлечения к ответственности за совершение этих нарушений;

8) об условиях конкурсов или аукционов по приватизации объектов государственной или муниципальной собственности;

---

[2] *Налоговый* кодекс РФ (часть I) от 31.07.1998 № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3824 ; *Налоговый* кодекс РФ (часть II) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2000. № 32. Ст. 3340.

[3] *О коммерческой* тайне : федер. закон РФ от 29.07.2004 № 98-ФЗ // Парламентская газета. 2004. 5 авг. (№ 144).

9) о размерах и структуре доходов некоммерческих организаций, о размерах и составе их имущества, об их расходах, о численности и об оплате труда их работников, об использовании безвозмездного труда граждан в деятельности некоммерческой организации;

10) о перечне лиц, имеющих право действовать без доверенности от имени юридического лица;

11) обязательность раскрытия которых или недопустимость ограничения доступа к которым установлена иными федеральными законами.

Меры по охране конфиденциальности информации, принимаемые ее обладателем, должны включать в себя:

1) определение перечня информации, составляющей коммерческую тайну;

2) ограничение доступа к информации, составляющей коммерческую тайну, путем установления порядка обращения с этой информацией и контроля за соблюдением такого порядка;

3) учет лиц, получивших доступ к информации, составляющей коммерческую тайну, и (или) лиц, которым такая информация была предоставлена или передана;

4) регулирование отношений по использованию информации, составляющей коммерческую тайну, работниками на основании трудовых договоров и контрагентами на основании гражданско-правовых договоров;

5) нанесение на материальные носители (документы), содержащие информацию, составляющую коммерческую тайну, грифа «Коммерческая тайна» с указанием обладателя этой информации.

Обладатель информации, составляющей коммерческую тайну, вправе применять при необходимости средства и методы технической защиты конфиденциальности этой информации, другие, не противоречащие законодательству Российской Федерации, меры.

Основные элементы механизма защиты предпринимательской тайны.

Для комплексного решения всех вопросов, связанных с защитой предпринимательской тайны, на фирме создается собственная служба безопасности, начальник которой является и заместителем руководителя фирмы. Однако отдельными вопросами защиты экономической безопасности могут заниматься специализированные охранные предприятия, выполняющие свои функции по договору с фирмой. Первостепенное значение имеет подбор высококвалифицированных специалистов службы безопасности фирмы, нормативное установление обязанностей сотрудников, а также функций службы безопасности, включающих:

– организацию и обеспечение пропускного и внутриобъектного режима в зданиях и помещениях, несение их охраны, контроль за соблюдением установленного режима на фирме сотрудниками, посетителями;

– проведение мероприятий по правовому и организационному регулированию отношений на фирме по защите предпринимательской тайны и экономической безопасности;

– участие в разработке основных нормативных документов (инструкции, положения), устанавливающих порядок и принципы защиты предпринимательской тайны;

– участие в разработке должностных инструкций, обязанностей руководителей подразделений, специалистов, всех категорий работников;

– обеспечение сохранности документов, содержащих сведения, являющиеся коммерческой тайной, прекращения их хищения или передачи сведений заинтересованным лицам иными способами;

– организацию проведения служебных расследований по фактам разглашения сведений, составляющих предпринимательскую тайну, потерь документов и других нарушений безопасности фирмы.

Культура предпринимательства – есть определенная, сложившаяся совокупность принципов, приемов, методов осуществления предпринимательской деятельности субъектами в соответствии с действующими в стране (обществе) правовыми нормами (законами, нормативными актами), обычаями делового оборота, этическими и нравственными правилами, нормами поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса.

Культура предпринимательства означает, что самостоятельность и экономическая свобода субъектов предпринимательской деятельности противоречат их неоправданной инициативе. Поэтому государство устанавливает меры и формы ответственности за нарушение предпринимателями правовых норм, регулирующих предпринимательскую деятельность. Так, в соответствии с Конституцией Российской Федерации не допускается экономическая (предпринимательская) деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию, а в ст. 57 записано, что каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Уголовным законодательством установлены меры уголовной ответственности за незаконное и лжепредпринимательство и другие деяния граждан, не соответствующие законной деятельности.

Первым всеобщим элементом культуры предпринимательской деятельности является ее законность. Вторым элементом – строгое выполнение обязательств и обязанностей, вытекающих из правовых актов, договорных отношений и совершаемых законных сделок, из обычаев делового оборота, что проявляется в ненанесении не только имущественного, но и морального вреда партнерам, конкурентам, потребителям, наемным работникам.

Следующим важным элементом культуры предпринимательства является честное ведение его субъектами своего бизнеса. Честное отношение к людям, потребителям, партнерам, государству – это, действительно, ведущий признак культуры предпринимательства.

Культура предпринимательства как проявление правовых и этических критериев (норм) включает следующие отношения: с государством, с обществом, с потребителями, со служащими, с партнерами, с конкурентами и другими хозяйствующими субъектами, а также соблюдение действующих правовых актов, стандартов, правил, норм, прямо или косвенно влияющих на развитие предпринимательства.

Формирование культуры предпринимательства определяется многими факторами, среди которых главенствующие: цивилизованная внешняя предпринимательская среда, общественный и государственный менталитет, реально действующие правовые нормы, устанавливающие права, обязанности, ответственность предпринимателей, защищающие их от агрессивной окружающей среды, и конечно, сам предприниматель и его корпоративная культура.

Предпринимательская этика – одна из сложных проблем формирования культуры цивилизованного предпринимательства, поскольку этика вообще – это учение и практика поведения индивидуумов (граждан) в соответствии с идеями о должном, о добре и в виде идеалов, моральных принципов и норм поведения.

Предпринимательская деятельность, как и любая экономическая, хозяйственная, профессиональная деятельность дееспособных граждан, имеет правовые и этические критерии, нормы, правила поведения, отступление от которых грозит субъектам предпринимательской деятельности негативными последствиями. Право нормы поведения предпринимателей и организаций устанавливается законами и нормативными актами, невыполнение которых грозит серьезными мерами наказания, вплоть до банкротства и лишения свободы. Поэтому очень важным условием развития цивилизованного предпринимательства является не только принятие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, но и формирование правовой культуры.

Этические нормы в предпринимательстве представляют собой совокупность признаков поведения граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность в различных сферах экономики, направленную на удовлетворение потребностей рынка, конкретных потребителей, общества и государства. Предпринимательская этика базируется на общих этических нормах и правилах поведения, сложившихся в стране, в мире, а также на профессиональной этике, проявляющейся в той или иной сфере деятельности. В связи с общеэтическими нормами поведения граждан предпринимательская этика неразрывно связана с такими понятиями, как честность, совесть, авторитет, благородство, вежливость, честолюбие, самолюбие, бесстыдство, лицемерие, злорадство, злословие, месть, коварство, грубость и с другими понятиями.

На формировании предпринимательской этики сказываются формы общественного сознания (менталитета) и общественных отношений, направленных на утверждение самоценности гражданина как предпринимателя, проявление его лучших человеческих качеств, экономической свободы, его ответственности перед потребителями, обществом. Предпринимательская этика опирается на моральные принципы, относящиеся к нравам, характеру, притязаниям предпринимателей, а потому неразрывно связана с их мотивами, побуждениями.

Чтобы овладеть навыками корректного поведения, нужно соблюдать:

- правила представления и знакомства,
- правила проведения деловых контактов,
- правила поведения на переговорах;
- требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде,
- требования к речи;
- культуру служебных документов и пр.

Предпринимательский этикет представляет собой совокупность правил поведения предпринимателя, регулирующих его внешние проявления с окружающим миром, с другими предпринимателями, конкурентами, сотрудниками, со всеми индивидуумами, с которыми предприниматель контактирует не только при осуществлении своего бизнеса, но и в любой жизненной ситуации.

Бизнес-план – целевой программный документ, представляющий собой систему расчётов, технико-экономических обоснований, совокупность экономических показателей, описание мер и действий, посвященных реализации основной цели предпринимательской деятельности – получения максимальной прибыли от неё.

Цель бизнес-плана – обоснование деятельности предприятия, стратегии и тактики хозяйственного поведения, планирование и прогнозирование результатов деятельности, привлечение инвесторов, расширение круга предприятий-партнёров.

Бизнес-план не имеет строгой регламентации ни по объёму информации, ни по структуре документа. Материал бизнес-плана должен излагаться просто и понятно. Он должен быть доступен различным группам людей, даже тем, которые имеют ограниченные знания о продукте (услугах) и рынке. Следует стремиться к тому, чтобы объём бизнес-плана не превышал пятидесяти страниц.

Наиболее распространённые на предприятиях формы бизнес-плана содержат:

- титульный лист (реквизиты предприятия, авторы предпринимательского проекта, наименование и суть проекта);
- резюме (основные положения предполагаемого коммерческого проекта: за счёт каких ресурсов, срок окупаемости проекта, финансовые результаты с расчётом предполагаемого размера продаж и выручки от реализации);
- меморандум конфиденциальности;
- описание предприятия;
- анализ рынка сбыта;
- описание продукции, работ, услуг;
- стратегия маркетинга (в плане маркетинга оцениваются рыночные возможности предприятия и объём сбыта продукции, он состоит из трёх частей): описание структуры рынка; оценка собственных возможностей предприятия; разработка стратегии и тактики маркетинга.
- инвестиционный план (определяется размер необходимых инвестиций, их распределение по этапам осуществления проекта и по направлениям);
- производственный план – существует только на предприятиях, осуществляющих производство товаров, выполнение работ, оказание услуг;
- организационный план (в нём закладываются основные правовые аспекты функционирования предприятия и система его организации);
- финансовый план (включает прогноз объёмов реализации, баланс денежных расходов и поступлений, баланс активов и пассивов, план по себестоимости продукции, план по прибыли, расчёт условий безубыточности);
- схема финансирования (когда собственных, внутренних источников финансирования недостаточно, привлекаются внешние по одной из схем):

- дополнительное привлечение средств вкладчиков или акционеров;
- долевое и заёмное финансирование (кредиты коммерческих банков, централизованные государственные кредиты, иппотечные ссуды, долговые обязательства);
- лизинговое финансирование, когда лизинговая компания приобретает либо самостоятельно, либо с участием третьей финансирующей стороны необходимые для реализации проекта основные средства, сдавая их предприятию во временное пользование.

- оценка рисков и страхования (рассматриваются виды рисков, методы их нейтрализации);
- выводы о целесообразности и эффективности проекта (на основе расчётов единовременных и текущих затрат, предполагаемой рентабельности производства делается заключение о возможной реализации всего проекта);
- приложения (содержат расчёты и технико-экономические обоснования).

План производства продукции. Разрабатывается только теми предприятиями, которые в своём инвестиционном проекте предусматривают производство товаров. Он состоит из следующих расчётов: баланс производственных мощностей; производственная программа предприятия.

Производственная программа предприятия содержит натуральные и стоимостные показатели объёма производства продукции. К **натуральным показателям** относят: номенклатуру и ассортимент.

Номенклатура продукции – это перечень изделий, планируемых к изготовлению.

Ассортимент – соотношение удельных весов отдельных видов изделий в общем объёме производства продукции.

К **стоимостным показателям** объёма производства относятся: товарная продукция, валовая продукция, реализованная продукция.

Товарная продукция – это продукция, подлежащая реализации на сторону. Она включает: стоимость готовой продукции; стоимость полуфабрикатов собственной выработки и пр.

Валовая продукция – это стоимость всей промышленной продукции, независимо от степени её готовности. Она включает в себя: товарную продукцию и изменение остатков незавершённого производства на начало и конец планируемого периода:

$$Вп = Тп – Нн + Нк,$$

где *Тп* – товарная продукция,

Нн и Нк – остатки незавершённого производства на начало и конец планового периода.

Реализованная продукция – это стоимость готовой продукции (выполненных работ), отгруженной покупателю, в оплату которой полностью поступили средства на расчётный счёт предприятия. Реализованная продукция равна остаткам нереализованной продукции на начало года + товарная продукция – остатки нереализованной продукции на конец года.

Остатки нереализованной продукции на начало года включают: товары, срок оплаты которых не наступил; товары, не оплаченные в срок; товары на складе.

Остатки нереализованной продукции на конец года включают товары, срок оплаты которых не наступил в результате пробега документов.

Финансовый план просчитывается по результатам прогноза производства и сбыта продукции с учётом налоговых условий и включает в себя следующие самостоятельные разделы:

- план по себестоимости – представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на её производ-

ство и реализацию;

- план по прибыли. Различают несколько видов расчётной прибыли: валовая, балансовая, налогооблагаемая прибыль;

- прогноз объёма реализации. Данный прогноз строится на основе прогнозирования размеров продаж (по меньшей мере, на 3 года);

- баланс активов и пассивов. Данный раздел как оценочный и аналитический документ особенно важен для инвесторов и кредиторов;

- баланс денежных расходов и поступлений. Раздел позволяет определить общую сумму необходимых для реализации денежных средств, с разбивкой их по конкретным этапам реализации проекта;

- расчёт условий безубыточности. Под точкой безубыточности (под критической) понимается та точка объёмов производства, в которой затраты равны выручке от реализации всей продукции, то есть где нет ни прибыли, ни убытков. Для её вычисления используют три метода: метод уравнений; маржинальной прибыли; графического изображения.

Оценка рисков и страхования. Предпринимательский риск – это вероятностная оценка возможности возникновения потерь деятельности предприятия. В экономической литературе выделяют три степени риска**:**

1. **Допустимый** – возникает, когда потери от риска не превышают запланированной прибыли предприятия.
2. **Критический** – отражает потери, которые превышают плановую прибыль.
3. **Катастрофический** – когда потери от риска превышают плановую прибыль, а товаропроизводитель должен реализовывать активы предприятия для возмещения убытков.

Риск может возникать в результате увеличения объёма производства, повышения ставки налога, изменения стоимости основных производственных фондов и оборотных средств. Каждое предприятие имеет определённые показатели риска, установленные экспертным путём, например, объём товарной и реализованной продукции, текущие издержки производства, процентная ставка кредита и т.п. Влияние каждого из этих показателей риска оценивается с помощью коэффициента чувствительности, который показывает, на сколько процентов изменится величина прибыли в отчётном году по сравнению с плановым при изменении значения одного из показателей риска на один процент при постоянном значении других показателей. Чем больше коэффициент чувствительности по данному показателю риска, тем сильнее его влияние на величину прибыли.

Различают такие виды предпринимательских рисков как производственный, сбытовой, финансовый и правовой.

Методы снижения рисков:

- **самострахование** (создание резервного фонда на предприятии на случай непредвиденных расходов);
- **страхование рисков** (необходимо в плане рисков указать какие типы страховых полюсов и на какие суммы предприятие планирует приобрести). Государственная акционерная страховая организация и альтернативные страховые общества (акционерные, взаимные и т.д.) проводят следующие виды страхования: страхование на случай неплатежа по счетам поставщика продукции, страхование

на случай снижения заранее оговоренного уровня рентабельности, страхование от простоев оборудования и т.д.;

- **хеджирование** (страхование от возможных потерь путём проведения фьючерсных операций, то есть тех, которые не имеют целью непосредственный переход товара от продавца к покупателю, это контракт о поставке определённого количества товара к определённому сроку в будущем);
- **диверсификация** (вложение капитала в различные направления деятельности).

Основатель и глава корпорации «ОМРОН» Кадзума Татеиси в получившей мировую известность книге «Вечный дух предпринимательства. Практическая философия бизнесмена» писал: «Когда дело доходило до принятия решений, то я лично всегда придерживался «правила 70/30». Если я на 70% уверен в успехе дела, то даю своё согласие. Оставшиеся 30% сомнений станут стимулятором для рассмотрения мер, которые следует принять в случае неудачи. Это и называется разумным риском. Любое начинание требует мужества. Любое решение без элемента риска по сути дела не является решением».

Заключительный текстовый контроль:

1. Предпринимательство – это:

1. деятельность, направленная на удовлетворение потребностей населения
2. деятельность, имеющая своей целью производство и сбыт продукции
3. деятельность, имеющая своей целью производство и сбыт продукции, направленная на получение прибыли
4. инициативная деятельность хозяйствующего субъекта
5. все вышеизложенное

2. Предпринимательской деятельностью может заниматься лицо, достигшее возраста:

1. 16 лет
2. 18 лет
3. 21 год
4. возраст не имеет значения
5. нет правильных ответов

3. К физическим лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, относятся:

1. коммерческие организации
2. некоммерческие организации
3. индивидуальных предпринимателей
4. хозяйственные товарищества
5. хозяйственные общества

4. Условиями развития предпринимательской деятельности являются:

1. низкие ставки по кредитам
2. высокие ставки по кредитам
3. слабая нормативная правовая база
4. наличие олигополии
5. низкий уровень потребительского спроса

5. Предпринимательская способность как фактор производства – это умение эффективно использовать ресурсы для:

1. производства экономических благ
2. получения максимальной выгоды
3. удовлетворения потребностей населения
4. уплаты налогов
5. все ответы верны

6. Свобода предпринимательства означает, что:

1. производитель принимает решения по организации производства под контролем фискальных органов
2. деятельность производителя направлена на максимальное удовлетворение спроса потребителя
3. производитель сам принимает решения по организации производства
4. производитель сам принимает решения по уплате налогов в бюджет
5. производитель сам формирует нормативную правовую базу по ведению бизнеса

7. Внешней целью предпринимательства является:

1. удовлетворение потребностей потребителя
2. активная экономическая деятельность
3. инновационное развитие бизнеса
4. получение прибыли
5. нет правильных ответов

8. Совершенная конкуренция характеризуется:

1. множеством продавцов и покупателей, однородностью продукта, свободной конкуренцией
2. значительным числом продавцов и покупателей, дифференцированностью продукта, ограниченностью ценовой конкуренции
3. небольшим числом продавцов, множеством покупателей, конкуренция слабая
4. наличием единственного продавца, его полной рыночной властью, конкуренция продавцов отсутствует
5. множеством продавцов при единственном покупателе, которому принадлежит вся рыночная власть

9. Спрос – это:

1. доход, потраченный на потребление
2. желание людей обладать теми или иными благами
3. потребности людей в данном благе
4. потребности, подкрепленные платежеспособностью покупателей
5. уровень платежеспособности потребителя

10. Предложение – это:

1. потребности, подкрепленные платежеспособностью покупателей
2. желание людей обладать теми или иными благами
3. желание и потребность продавцов совершать сделки по продаже поставленного на рынок товара
4. доход, потраченный на потребление
5. уровень платежеспособности потребителя

11. Субъектами предпринимательской деятельности могут быть:

1. физические лица
2. коммерческие организации
3. иностранные граждане
4. иностранные организации
5. все вышеизложенное

12. Банкротство – это:

1. ухудшение финансового положения предприятия
2. удостоверенная судом полная неплатежеспособность предприятия
3. сокращение источников и резервов развития
4. снижение прибыли и рентабельности
5. недостаток собственного оборотного капитала

13. Состязание между любыми экономическими субъектами в рыночных условиях:

1. соперничество
2. борьба
3. конкуренция
4. соревнование
5. мозговой штурм

14. Неценовая конкуренции основана на:

1. потребительских свойствах товаров
2. дифференциации товаров
3. стимулировании спроса за счет снижения цены товара
4. стимулировании предложения
5. все ответы правильные

15. Конкуренция способствует:

1. эффективному использованию ресурсов
2. улучшению экологической ситуации
3. уменьшению дифференциации населения по уровню доходов
4. созданию равных прав потребителей и производителей
5. нет правильных ответов

Упражнения:

1. На графике кривой спроса и предложения объясните связь между объемом медицинских услуг и ценой услуг.

2. Объясните плюсы и минусы оказания медицинских услуг в условиях совершенной и монополистической конкуренции.

Темы рефератов

1. Сущность предпринимательства.
2. Формы собственности в предпринимательстве.
3. Особенности развития рынка медицинских услуг в здравоохранении.
4. Внутренние источники формирования средств предпринимательского капитала.
5. Конкуренция – как инструмент развития предпринимательства.

Тема 3. Производственные ресурсы предприятия. Основные средства предприятия.

Основные изучаемые вопросы:

1. Состав основных средств предприятия.
2. Оценка состояния и эффективности использования основных средств.
3. Амортизация основных средств.

Мотивационная характеристика темы

Процесс производства продукции представляет собой целенаправленную деятельность людей по переработке исходного сырья в готовый продукт. Классическая политическая экономия, понимая под основными факторами производства важнейшие его элементы, без которых осуществление производственного процесса невозможно, выделяет в качестве таковых средства труда, предметы труда и сам живой труд. Факторы производства — это основные элементы производственного процесса, которые, во-первых, принимают прямое и непосредственное участие в нем, во-вторых, использование (участие) в процессе производства обусловливает их частичный износ или полное потребление, в-третьих, стоимость изношенной (использованной) их части учитывается в затратах на производство и переносится на стоимость готовой продукции, после реализации которой в виде стоимостной компенсации возвращается собственнику того или иного фактора производства.

Основные категории и понятия

Основные средства, используемые в предпринимательской деятельности; классификация основных средств; первоначальная, восстановительная, остаточная и среднегодовая стоимость основных средств; физический и моральный износ основных средств; амортизация основных средств; лизинг; общие и частные показатели эффективности использования основных средств.

Цели занятия.

Общая цель: изучить состав основных средств предприятия, способы оценки их состояния и эффективности использования.

Конкретные цели

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Производственные ресурсы предприятия. Основные средства предприятия ”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “ Производственные ресурсы предприятия. Основные средства предприятия ”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Объясните сходство понятий «основной капитал», «основные фонды» и «основные средства».
2. Как подразделяются основные средства?

3. Дайте определение основным средствам, используемым в предпринимательской деятельности.

4. Как классифицируются основные средства.

5. Какие показатели характеризуют обновление и техническое состояние основных средств?

6. Зачем необходим учет основных средств в натуральном и стоимостном выражении?

7. Что такое первоначальная, восстановительная и остаточная стоимость основных средств? С какой целью они определяются?

8. Виды износа основных средств.

9. Для чего необходима амортизация?

10. Как определяются нормы амортизационных отчислений?

11. Какие методы начисления амортизации применяются в отечественной и зарубежной практике?

12. Какие инструменты управления амортизацией Вы знаете?

13. Виды лизинга.

14. Какие Вы знаете общие показатели эффективности использования основных средств?

15. Пути повышения эффективности использования основных средств.

Базисный тестовый контроль:

1.Основные средства участвуют в производственном процессе:

1. до 12 мес
2. более 12 мес
3. однократно
4. по желанию производителя
5. по желанию потребителя

2. К основным средствам относятся:

1. расходный материал
2. реактивы
3. здания
4. работники предприятия
5. предметы труда

3. Основные средства включают в себя:

1. пассивную часть + и средства труда
2. активную часть и предметы труда
3. активную + пассивную часть + средства труда
4. активную и пассивную часть
5. все ответы верны

4. Пассивная часть основных фондов - это:

1. оборудование
2. реактивы
3. предметы труда
4. работники предприятия
5. здания

5. Натуральные показатели оценки основных средств необходимы для:
1. учета состава основных средств
2. определения общей стоимости основных средств
3. определения динамики основных средств
4. расчета амортизационных отчислений
5. расчета себестоимости продукции

6. Первоначальная стоимость основных средств – это:
1. стоимость воспроизводства основных средств
2. сумма фактических затрат организации на приобретение, доставку и доведения до рабочего состояния основных средств
3. стоимость основных средств, еще не перенесенная на готовую продукцию
4. стоимость возможной реализации, выбывающих, полностью изношенных основных средств
5. стоимость, которую необходимо перенести на готовую продукцию

7. Амортизационная стоимость основных средств – это:
1. стоимость воспроизводства основных средств
2. сумма фактических затрат организации на приобретение, доставку и доведения до рабочего состояния основных средств
3. стоимость основных средств, еще не перенесенная на готовую продукцию
4. стоимость, которую необходимо перенести на готовую продукцию
5. стоимость возможной реализации, выбывающих, полностью изношенных основных средств

8. Износ – это:
1. потеря стоимости основных средств
2. остаточная стоимость основных средств
3. стоимость, которую необходимо перенести на готовую продукцию
4. “усталость” оборудования
5. нет правильного ответа

9. Моральный износ – это:
1. остаточная стоимость основных средств
2. потеря стоимости в результате изменения механических свойств основных средств
3. “усталость” оборудования
4. потеря стоимости вследствие появления новых технологий
5. стоимость, которую необходимо перенести на готовую продукцию

10. Амортизация основных средств – это:
1. потеря стоимости вследствие появления новых технологий
2. процесс переноса стоимости основных средств на готовую продукцию и возмещение этой стоимости в процессе реализации продукции
3. ремонт оборудования
4. техническое обслуживание оборудования
5. капитальный и текущий ремонт здания и оборудования

Учебная задача:

1.Предприятие в 2011 году приобрело оборудование по цене 300 тыс. руб. В период с 2010 по 2011 год индекс инфляции составил 7%. Определите восстановительную стоимость.

2.Предприятие два года назад приобрело оборудование по первоначальной стоимости 300 тыс. руб. Определите остаточную стоимость оборудования, если годовая норма амортизации составляет 20%

Ориентировочная основа действий:

Основные средства – это материально-вещественные ценности (средства труда), которые многократно участвуют в производственном процессе, не изменяют своей натурально-вещественной формы и переносят свою стоимость на готовую продукцию по частям по мере износа.

С точки зрения учета и оценки основные средства представляют собой часть имущества, которая используется в качестве средств труда, при производстве продукции, выполнении работ и оказания услуг или для управления организаций в течение периода, который превышает 12 месяцев.

Основные средства – это основные фонды, выраженные в стоимостном измерении. Признаки основных средств:

- вещественно воплощены в средствах труда;
- имеют срок полезного использования более 1 года, многократно используются в деятельности предприятия;
- сохраняют свою натуральную форму длительное время по мере износа;
- переносят свою стоимость на готовую продукцию длительное время по частям;
- воспроизводятся на основе амортизационных отчислений по истечении срока полезного использования.

Классификация основных средств.

1. По назначению и сфере применения:

- основные производственные средства;
- основные непроизводственные средства.

2. По степени использования:

- находящиеся в эксплуатации основные средства;
- находящиеся в резерве основные средства;
- находящиеся в стадии достройки, реконструкции, частичной ликвидации;
- находящиеся на консервации.

3. В зависимости от имеющихся прав на имущество:

- объекты, принадлежащие предприятию на правах собственности;
- объекты, находящиеся в оперативном управлении или хозяйственном ведение;
- объекты, полученные в аренду.

4. По натурально-вещественному составу:

- здания;
- сооружения;
- передаточные устройства;

- машины и оборудование;
- транспортные средства;
- инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь.

В структуре основных средств в зависимости от конкретной их роли принято выделять активную и пассивную части.

Активная часть непосредственно воздействует на предмет труда и определяет количество и качество выпускаемой продукции.

Пассивная часть создает необходимые условия для функционирования активной части.

Соотношение отдельных групп основных средств по стоимости характеризует их структуру. Структура определяется путем расчета удельного веса отдельных групп основных средств в общей совокупности и выражается процентами.

Методы оценки основных средств.

Основные средства учитываются в натуральных (единицы) и стоимостных показателях (руб.).

Натуральные необходимы для установления количества и состава основных средств, расчета производственной мощности, организации ремонта и замены оборудования.

Стоимостные показатели необходимы для определения общей стоимости структуры и динамики основных средств, расчета амортизационных отчислений, себестоимости, рентабельности и т. д.

Так как основные средства используются длительное время, в течение которого происходит их постепенный износ и изменение условий воспроизводства, то существует четыре метода их денежной оценки: по первоначальной стоимости, восстановительной, остаточной и среднегодовой.

По первоначальной стоимости – это сумма фактических затрат организации на приобретение, доставку и доведения до рабочего состояния основных средств.

По первоначальной стоимость основные средства учитываются и оцениваются в ценах тех лет, когда они были созданы.

$$F_{перв} = З_{пр} + З_{тр} + З_{м} + З_{пр.}$$

Оценка по первоначальной стоимости производится в ценах тех лет, когда основные средства создавались. По первоначальной стоимости основные средства учитываются на балансе предприятий, поэтому она называется балансовой стоимостью. Этот метод оценки не характеризует износ основных средств, не позволяет проанализировать их динамику, не показывает действительную стоимость фондов в данное время.

Восстановительная стоимость – это стоимость воспроизводства основных средств. Она определяется путем переоценки основных средств в ценах, действующих в году, когда проводится переоценка. Восстановительная стоимость обеспечивает единую оценку основных средств, произведенных в разные годы. Это позволяет установить общий объем основных средств, уточнить их

структуру, сопоставить основные средства предприятий и отраслей. Переоценке подлежат все основные средства, числящиеся на балансе, независимо от их технического состояния, кроме стоимости земельных участков и библиотечных фондов.

Восстановительная стоимость основных средств определяется тремя методами:

1. Путем прямого пересчета стоимости объектов в цены, сложившиеся на определенную дату на новые объекты, аналогичные оцениваемым и подтвержденные документально.

2. С использованием индексного метода, основанного на применении коэффициентов, учитывающих удорожание объектов основных средств в настоящее время по сравнению с датой ввода. Коэффициенты пересчета разрабатываются Министерством статистики и анализа на определенную дату. При данном методе пересчета восстановительная стоимость по группам основных средств определяется произведением первоначальной стоимости на коэффициент пересчета, значение которого определяется согласно даты их ввода в эксплуатацию.

$$F_{вост} = K * F_{перв}$$

3. Пересчет стоимости основных средств, изготовленных за рубежом, приобретенных за иностранную валюту, по курсу Центрального банка России на дату переоценки. При этом, стоимость основных средств в валюте определяется с учетом контрактной цены, затрат на таможенное оформление, расходов по доставке и др.

По остаточной стоимости.

Остаточная стоимость – это стоимость, еще не перенесенная на готовую продукцию. Остаточная стоимость определяется как разность между первоначальной (восстановительной) стоимостью и суммой начисленной амортизацией.

$$F_{ост} = F_{перв} - W$$

Основные средства учитываются на предприятии по первоначальной стоимости, а после переоценки по восстановительной стоимости.

В балансе предприятия основные средства отражаются по остаточной стоимости.

Поскольку состав и структура основных средств меняется по мере их поступления и выбытия, то возникает необходимость определения среднегодовой стоимости объектов основных средств.

Среднегодовая стоимость ($F_{сг}$) определяется исходя из стоимости основных средств на начало года ($F_{нг}$), планируемого их ввода ($F_{вв}$) и выбытия ($F_{выб}$) за расчетный период:

Кроме этого можно выделить два вида оценки основных средств:

1. Ликвидационная стоимость – это стоимость возможной реализации, выбывающих, полностью изношенных основных средств.

2. Амортизируемая стоимость – это стоимость, которую необходимо перенести на готовую продукцию. В Российской экономической практике – это перво-

начальная (восстановительная) стоимость, в мировой практике – разность между первоначальной и ликвидационной стоимостью.

Износ основных средств.

В процессе эксплуатации Основные средства подвергаются физическому и моральному износу, который может быть вызван воздействием как материальных, так и нематериальных факторов. Физический износ заключается в том, что основные средства со временем постепенно теряют свои производственно-технические качества и полностью выходят из строя, т.е. утрачивают потребительную стоимость.

С точки зрения экономики износ – это потеря стоимости основных средств.

Виды износа:

1. Физический износ – это потеря стоимости в результате изменения физических, механических и т.п. свойств основных средств.
2. Моральный износ делится на:

- моральный износ I-го рода – состоит в удешевлении основных средств в связи с уменьшением стоимости их воспроизводства. Она основывается на росте производительности труда, повышении технической оснащенности заводов – изготовителей, в результате чего происходит сокращение трудоемкости, а, следовательно, и снижении стоимости выпускаемой продукции;
- моральный износ II-го рода – выражается в обесценении основных средств, вследствие создания новых, боле совершенных. Она основывается на научно – техническом прогрессе, благодаря которому появляется более современная техника и по основным конструктивным параметрам и по эксплуатационным показателям. Экономичность новых орудий труда определяется тем, в какой мере их применение позволяет уменьшить затраты живого и овеществленного труда на производство единицы продукции.

3. Социальный износ – это потеря стоимости в результате того, что новые основные средства обеспечивают более высокий уровень социальных требований (комфортность, безопасность, эргономичность).
4. Экологический износ – это потеря стоимости в результате ужесточения стандартов в области охраны окружающей среды.

Кроме этого, можно выделить частичный и полный износ.

Частичный износ наступает вследствие неравномерного износа отдельных элементов основных средств и возмещается путем ремонта.

Полный износ соответствует полному обесцениванию основных средств, когда их дальнейшее использование убыточно или невозможно. В этом случае основные средства ликвидируются и замещаются новыми средствами.

Амортизация основных средств. Возмещение износа основных средств в натуральном виде осуществляется с помощью ремонтов и замены новыми их видами, в стоимостном – через амортизацию.

Амортизация – это процесс переноса стоимости основных средств на себестоимость произведенной с их помощью продукции.

Амортизация осуществляется для накопления денежных средств с целью последующего полного или частичного восстановления основных средств. Часть стоимости основных средств, включаемая посредством амортизации в себестои-

мость продукции, представляет собой амортизационные отчисления. Амортизационные отчисления определяются на основе норм амортизации, которые показывают, какую часть стоимости объектов основных средств необходимо в расчетном периоде перенести на себестоимость готовой продукции (работ, услуг). Величина годовой нормы амортизации зависит от срока полезного использования или нормативного срока службы амортизируемого имущества и метода начисления амортизации.

Норма амортизации – это установленный размер амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств за определенный период времени, выраженный в процентах.

Методы начисления амортизации:

- равномерное (линейное);
- ускоренное (нелинейное);
- замедленное;
- производительный метод.

Амортизационные отчислений ($А_{г.}$) определяются:

Равномерный метод предполагает перенос стоимости основных средств равными частями в течение их срока амортизации. Он ориентирован на равномерный физический и моральный износ основных средств.

Норму амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости определяют по формуле:

$$N_a = \frac{1}{T_n} * 100\,\%$$

N_a - норма амортизации;

T_n - срок полезного использования имущества (годы).

В этом случае сумма амортизации за год рассчитывается по формуле:

$$A = \frac{F_{перв} * N_a}{100\,\%}$$

Ускоренный метод предполагает неравномерное (по годам) начисление амортизации в течение срока полезного использования основных средств. В первые годы эксплуатации большая часть стоимости объекта амортизации включается в себестоимость продукции. По мере увеличения срока эксплуатации основных средств годовая сумма амортизационных отчислений уменьшается.

В зависимости от конкретных условий начисления амортизации амортизированной стоимостью является:

• первоначальная стоимость вновь введенных объектов основных средств;

• остаточная стоимость объектов, устанавливаемая в течение любого из отчетных периодов при изменении способов начисления амортизации с учетом ее последующих переоценок.

Производительный способ исчисления амортизации объекта основных средств заключается в начислении амортизации, исходя из амортизируемой стои-

мости основных средств, и отношения использованного ресурса в текущем году к ресурсу объекта, исходя из его технических характеристик.

Годовая норма амортизации может быть скорректирована, путем применения поправочных коэффициентов, учитывающих условия эксплуатации основных средств (агрессивная среда, отклонение от установленных базовых режимов работ и д.р.).

Основными рычагами управления амортизацией основных средств являются: выбор оптимальных сроков полезного использования, способов и методов начисления амортизации, использование механизма индексации амортизационных отчислений в условиях инфляции и переоценки основных средств.

Использование указанных рычагов позволяет оптимизировать сумму амортизационных отчислений в составе себестоимости в зависимости от конкурентоспособности продукции (работ, услуг), спроса, необходимости в обновлении основных средств.

Способы и методы начисления амортизации устанавливаются предприятием самостоятельно по каждому объекту основных средств и отражаются в учетной политике, разрабатываемой субъектом хозяйствования на каждый финансовый год.

Показатели движения основных средств:

1. Коэффициент выбытия основных средств – характеризует степень интенсивности выбытия основных средств из сферы производства и рассчитывается как отношение стоимости выбывших за отчетный период основных фондов (*F выб*) к их стоимости на начало этого же периода (*F н.г.*):

$$K_{выб} = \frac{F_{выб}}{F_{н.г.}}$$

2. Коэффициент обновления основных средств – отражает интенсивность обновления основных средств и исчисляется как отношение стоимости вновь поступивших за отчетный период основных средств (*Fвв*) и их стоимости на конец этого же периода (*F к.г.*):

$$K_{обн} = \frac{F_{вв}}{F_{к.г.}}$$

3. Коэффициент прироста основных средств – характеризует уровень прироста основных средств или отдельных его групп за определенный период и рассчитывается как отношение стоимости прироста основных средств к их стоимости на начало периода.

$$K_{прир} = \frac{F_{вв} - F_{выб}}{F_{н.г.}}$$

Показатели эффективности использования основных средств. Для оценки эффективности использования основных средств используется система показателей, которая включает в себя общие и частные показатели.

Общие показатели характеризуют эффективность использования всей совокупности основных средств. При этом используется их стоимостная оценка.

1. Показатель фондоотдачи – отражает объем произведенных товаров и услуг на 1 рубль основных средств:

$$F_o = \frac{Q}{F}$$

где:
Q – объем произведенной продукции;
F – средний показатель стоимости основных фондов.

2. Показатель фондоемкости – отражает величину основных средств, приходящих на 1 рубль произведенных товаров и услуг:

$$F_e = \frac{F}{Q}$$

3. Показатель фондовооруженности – отражает величину основных средств в стоимостном измерении на одного специалиста:

$$F_в = \frac{F}{N_п}$$

4. Показатель фондооснащенности – отражает величину основных средств в стоимостном измерении на один квадратный метр полезной площади в учреждении:

$$F_{осн} = \frac{F}{S}$$

К показателям использования оборудования также относятся коэффициенты экстенсивного и интенсивного использования оборудования, интегральный коэффициент и коэффициент сменности.

Коэффициент экстенсивного использования оборудования характеризует использование оборудования по времени с учетом фактического и эффективного фонда времени работы оборудования.

Коэффициент интенсивного использования оборудования характеризует использование оборудования по мощности. Определяется отношением фактического объема производства продукции (услуг) к плановому объему.

Интегральный коэффициент загрузки оборудования характеризует в целом использование оборудования. Определяется произведением коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования.

Обобщающими показателями технического состояния основных средств являются коэффициенты **износа** и **годности**.

1. Коэффициент износа основных средств – определяется как отношение суммы на-численного износа ($F_{изн.}$) к первоначальной стоимости основных средств ($F_{перв}$).

$$K_{износа} = \frac{F_{износа}}{F_{перв}}$$

2. Коэффициент годности основных средств – это отношение их остаточной стоимости ($F_{ост}$) к первоначальной стоимости ($F_{перв}$).

$$K_{годн} = \frac{F_{ост}}{F_{перв}}$$

$$K_{изн} + K_{годн} = 1$$

Нематериальные активы и их амортизация.

Нематериальные активы – это затраты предприятия на не имеющие материально-вещественные формы активы, используемые в течение длительных периодов и приносящие доход.

К нематериальны активам относятся права, возникающие:

1) из авторских и иных договоров на произведение искусства, науки, литературы, программы ЭВМ, базы данных и т.д.;

2) из патентов на изобретение, свидетельств на полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки или лицензионные договоры на их использование.

В составе нематериальных активов учитываются также организационные расходы.

Организационные расходы – это долгосрочные затраты, связанные с созданием фирмы.

Нематериальные активы переносят свою стоимость на готовую продукцию или на издержки производства и обращение путем начисления амортизации.

Амортизация может начисляться линейным способом, способом списания стоимости пропорционально объему продукции, способом уменьшаемого остатка.

Срок полезного использования нематериальных активов определяется предприятием самостоятельно с учетом следующего:

1) срок полезного использования совпадает со сроком действия нематериальных активов, который устанавливается в соответствующем договоре;

2) срок использования нематериальных активов определяется на предприятии;

3) если срок полезного использования определить невозможно, то он устанавливается в 20 лет.

В настоящее время большинство предприятий России, как новых, так и функционирующих давно, остро нуждаются в современном и эффективном оборудовании.

Причиной этого является физический износ значительной части основных средств, используемых в предпринимательской деятельности, ускоренный моральный износ, появление новых поколений техники и т.д.

У предприятий для осуществления модернизации производства на новой технической базе, есть три возможности: во-первых, купить оборудование за счет: собственных средств; во-вторых, взять кредит на приобретение оборудования; в-третьих, взять оборудование в **лизинг**.

В условиях ограниченности собственных финансовых ресурсов лизинг является наиболее эффективной формой обновления основных средств.

Европейская федерация национальных ассоциаций по лизингу оборудования под лизингом понимает договор аренды завода, промышленных товаров, оборудования, недвижимости для использования их в производственных целях арендатором, в то время как товары покупаются арендодателем, и он сохраняет за собой право собственности.

Под лизинговой деятельностью можно понимать и деятельность, связанную с приобретением одним юридическим лицом за собственные или заемные средства объекта лизинга в собственность и передачей его другому субъекту хозяйствования на срок и за плату во временное владение и пользование с правом или без права выкупа.

Целью лизинга является содействие развитию НТП, развитие материально-технической базы предприятия, их техническое перевооружение, расширение кооперации между отечественными и зарубежными предприятиями.

В лизинговой сделке участвуют три стороны:

1. Лизингодатель – коммерческая организация, приобретающая имущество в собственность и передающая его во временное пользование другому юридическому лицу за определенную плату.
2. Лизингополучатель – субъект хозяйствования, получающий объект лизинга во временное владение и пользование по договору лизинга.
3. Продавец предприятие-поставщик необходимого имущества.

В данной сделки могут принимать участие: банки, предоставляющие кредиты лизингодателю для приобретения имущества и страховые компании. Кроме того, в качестве лизингодателя могут выступать: производитель; банки, посредством своих лизинговых служб; лизинговые компании, созданные фирмами, занятые поставками и обслуживанием оборудования.

Лизингополучатель самостоятельно или с помощью лизинговой компании выбирает продавца необходимого оборудования. Между лизинговой компанией и лизингополучателем оформляется договор лизинга, в котором оговариваются сроки лизинга, величина лизинговых платежей, сроки оплаты, условия страхования объекта лизинга, возможные варианты выкупа и другие условия. Лизингодатель сохраняет право собственности на имущество, переданное в лизинг.

По механизму осуществления лизинга выделяют прямой и возвратный. При прямом лизинге лизингодатель покупает имущество у поставщика и поставляет его лизингополучателю. Этот вид лизинга целесообразен в тех случаях, когда предприятие осуществляет простое и расширенное воспроизводство основных средств. При возвратном лизинге предприятие-изготовитель продает свое имущество лизинговой компании и одновременно заключает соглашение о долгосрочной аренде этого имущества на условиях лизинга, т.е. становится из собственника имущества в его арендатора.

В отечественной практике возвратный лизинг необходим для тех хозяйствующих субъектов, которым срочно требуются значительные объемы оборотных средств.

Важным преимуществом возвратного лизинга является использование уже находящегося в эксплуатации оборудования в качестве источника финансирования строящихся новых объектов с вытекающей из этого возможностью использо-

вать налоговые льготы, предоставляемые для участников лизинговых операций. Возвратный лизинг дает возможность рефинансировать капитальные вложения с меньшими затратами, чем при привлечении банковских ссуд, особенно если платежеспособность предприятия ставится кредитующими организациями под сомнение ввиду неблагоприятного соотношения между его собственными и заемными фондами.

По степени окупаемости объекта лизинга он делится на оперативный и финансовый.

Оперативный лизинг – это лизинг с неполной окупаемостью, при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только часть его. По истечении договора лизинга объект возвращается лизингодателю.

Финансовый лизинг – это лизинг с полной окупаемостью, когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная или близкая к полной амортизация имущества, независимо от того будет ли сделка завершена выкупом объекта лизинга, его возвратом лизингодателю или продлением договора на других условиях.

Эффективность лизинга как формы обновления производства заключаются в следующем:

• лизинг позволяет использовать современную технику без оплаты ее полной стоимости, что способствует проведению гибкой технологической политики, осуществлению технического перевооружения и реконструкции производства без существенных капитальных вложений в новое оборудование;

• лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) и уменьшают налоговую нагрузку на предприятие в результате снижения налогов, уплачиваемых из прибыли;

• возможность полной (до 100%) амортизации объекта лизинга (кроме легковых автомобилей и офисной мебели);

• проще получить основные средства в лизинг, чем ссуду на их приобретение, так как объект лизинга выступает в качестве залога;

• лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда. Ссуда всегда предполагает ограниченные сроки и размер погашения. При лизинге лизингополучатель может составить гибкий график лизинговых платежей исходя из ожидаемых поступлений денежных средств;

• лизинг позволяет не привлекать заемный капитал и не снижать ликвидность баланса, что способствует поддержанию оптимального соотношения собственного и заемного капитала;

• закупка предоставляемого по лизингу оборудования производится по оптимальным рыночным ценам. Не только лизингополучатель, но и лизингодатель заинтересованы в минимизации цены на оборудование, а последний обладает и глубоким знанием рынка.

Платежи по лизингу могут включать:

• полную (или близкую к ней) стоимость объекта лизинга;

• сумму, выплачиваемую лизингодателю за использование кредитных средств на покупку имущества по договору лизинга;

• стоимость услуг лизингодателю (комиссионное вознаграждение);

• стоимость страховки имущества, в случае, если оно застраховано лизингодателем;

• другие затраты лизингодателя, предусмотренные договором.

Существуют различные способы платежа лизинга: установление повышенных ставок платежа в начальные сроки аренды, которые постепенно сокращаются по мере покрытия стоимости объекта лизинга; установление в начальные сроки аренды низких ставок платежа, которые возрастают по мере освоения объектом лизинга арендатором; платеж осуществляется равными долями в течение срока лизинга.

Заключительный тестовый контроль:

1. К показателям движения основных средств относятся:

1. коэффициент износа
2. коэффициент годности
3. коэффициент выбытия основных средств
4. показатель фондоотдачи
5. показатель фондоемкости

2. К показателям степени годности основных средств относятся:

1. коэффициент ввода основных средств
2. показатель фондоемкости
3. коэффициент выбытия основных средств
4. показатель фондоотдачи
5. коэффициент износа основных средств

3. К показателям эффективности использования основных средств относятся:

1. коэффициент ввода основных средств
2. коэффициент выбытия основных средств
3. показатель фондоемкости
4. коэффициент годности основных средств
5. коэффициент износа основных средств

4. Равномерный метод амортизации предполагает перенос стоимости основных средств:

1.по мере износа основных средств
2.по требованию работников
3. на период ремонта оборудования
4. равными частями в течение их срока амортизации
5. с учетом производительности труда

5. Лизинг – это:

1. договор аренды оборудования для использования его в производственных целях
2. договор между производителем и потребителем
3. договор между производителями
4. договор по использованию оборудования
5. договор покупки оборудования лизингополучателем

6. Коэффициент экстенсивного использования оборудования учитывает:

1. объем производства продукции

2. фонд времени работы оборудования
3. фонд времени работы оборудования и объем производства продукции
4. график работы врача
5. график работы учреждения

7.Показатель фондоотдачи отражает:

1. отражает величину основных средств, приходящих на 1 рубль произведенных товаров и услуг
2. отражает величину основных средств в стоимостном измерении на одного специалиста
3. величину произведенных товаров и услуг в натуральном измерении
4. величину произведенных товаров и услуг в стоимостном измерении
5. объем произведенных товаров и услуг на 1 рубль основных средств

8.Показатель фондовооруженности отражает:

1. отражает величину основных средств, приходящих на 1 рубль произведенных товаров и услуг
2. величину произведенных товаров и услуг в натуральном измерении
3. отражает величину основных средств в стоимостном измерении на одного специалиста
4. величину произведенных товаров и услуг в стоимостном измерении
5. объем произведенных товаров и услуг на 1 рубль основных средств

9.Показатель фондооснащенности отражает:

1. отражает величину основных средств, приходящих на 1 рубль произведенных товаров и услуг
2. отражает величину основных средств в стоимостном измерении на один метр квадратный полезной площади учреждения
3. величину произведенных товаров и услуг в натуральном измерении
4. величину произведенных товаров и услуг в стоимостном измерении
5. объем произведенных товаров и услуг на 1 рубль основных средств

10. Коэффициент годности основных средств – это:

1. отношение их восстановительной стоимости к балансовой стоимости
2. отношение их первоначальной стоимости к остаточной стоимости
3. отношение их остаточной стоимости к восстановительной стоимости
4. отношение их остаточной стоимости к первоначальной стоимости
5. отношение первоначальной стоимости к восстановительной стоимости

11.Основные средства участвуют в производственном процессе:

1. однократно
2. многократно
3. периодически
4. по желанию производителя
5. по желанию потребителя

12. К основным средствам относятся:

1. расходный материал
2. реактивы
3. работники предприятия
4. оборудование

5. предметы труда

13. Активная часть основных фондов - это:

1. оборудование
2. реактивы
3. предметы труда
4. работники предприятия
5. расходный материал

14. Основные средства учитываются:

1. только в натуральных показателях (единицы)
2. только в стоимостных показателях (руб.)
3. в соответствии с требованиями учета
4. в соответствии с требованиями контролирующих органов
5. в натуральных и стоимостных показателях

15. Физический износ – это:

1. остаточная стоимость основных средств
2. потеря стоимости в результате изменения механических свойств основных средств
3. потеря стоимости вследствие появления новых технологий
4. “усталость” оборудования
5. стоимость, которую необходимо перенести на готовую продукцию

Упражнения:

1. Определите годовую сумму амортизационных отчислений при сроке службы оборудования 5 лет и первоначальной стоимости в размере 50 тыс. руб.

$$N_a = \frac{1}{5} * 100\% = 20\% \qquad A = \frac{50000 * 20\%}{100\%} = 10000 руб$$

2.Рассчитайте показатель фондовооруженности, если первоначальная стоимость активной части основных средств составила 1 млн руб., а численность персонала составила 10 человек.

3. Рассчитайте коэффициент обновления основных средств, если за год основных средств поступило в сумме 100 тыс. руб., а их общая стоимость на конец года составила 1 млн руб.

Список рефератов:

1. Основной капитал, основные фонды и основные средства.
2. Структура основных средств.
3. Характеристика показателей обновления и технического состояния основных средств.
4. Характеристика первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости основных средств.
5. Амортизация. Амортизационные отчисления.

Тема 4. Производственные ресурсы предприятия. Оборотные средства предприятия.

Основные изучаемые вопросы:

1. Понятие, состав и структура оборотных средств.
2. Кругооборот и оборачиваемость оборотных средств.
3. Методы оценки отдельных элементов оборотных средств.
4. Нормирование оборотных средств (определение потребности в оборотных средствах).

Мотивационная характеристика темы

Процесс производства продукции представляет собой целенаправленную деятельность людей по переработке исходного сырья в готовый продукт. Поэтому в процессе производства и реализации продукции у предприятий возникает потребность в средствах для приобретения предметов труда (сырья, материалов, топливных, энергетических ресурсов), необходимых для организации производства и выступающих в качестве оборотных производственных фондов, а также в денежных средствах для различных платежей и организации обращения выпущенной продукции — фондах обращения. Оборотные средства, наряду с основными средствами и рабочей силой, являются важнейшим элементом (фактором) производства. Недостаточная обеспеченность предприятия оборотными средствами парализует деятельность предприятия и приводит к ухудшению его финансового положения.

Основные категории и понятия

Оборотные средства; понятие и экономическая сущность оборотных средств; оборотные производственные фонды; фонды обращения; собственные, заемные и привлеченные оборотные средства; норматив производственных запасов; норматив незавершенного производства; норматив расходов будущих периодов; норматив готовой продукции на складе предприятия; показатели эффективности использования оборотных средств.

Цели занятия.

Общая цель: изучить состав оборотных средств предприятия, способы оценки их состояния и эффективности использования.

Конкретные цели

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Производственные ресурсы предприятия. Оборотные средства предприятия ”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “ Производственные ресурсы предприятия. Оборотные средства предприятия ”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Дайте определение экономических категорий оборотный капитал и оборотные средства.

2. В чем отличие оборотных производственных фондов от основных?
3. Перечислите составные элементы оборотных средств.
4. Какие функции выполняют оборотные средства?
5. Направления классификации оборотных средств.
6. Как подразделяются оборотные средства по источнику их формирования?
7. Что относится к собственным и привлеченным оборотным средствам?
8. С какой целью осуществляется нормирование оборотного капитала?
9. Как определяется норматив производственных запасов?
10. Особенности расчета норматива незавершенного производства.
11. Какие виды производственных запасов создаются на предприятии?
12. Как определяется норматив готовой продукции на складе предприятия?
13. Как оценивается эффективность использования оборотного капитала?
14. Что показывает коэффициент оборачиваемости?
15. Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Базисный тестовый контроль:

1.Производственная функция оборотных средств – это:

1.денежное обеспечение непрерывности процесса производства
2. участие оборотных средств в производстве
3. стимулирование производства
4. обеспечение качества производимых товаров и услуг
5. инструмент снижения издержек производства

2. Норма расхода ресурсов – это:

1. фактическая величина расходов сырья для производства единицы продукции (работы)
2. максимально допустимая плановая величина расходов сырья для производства продукции (работы)
3. максимально допустимая плановая величина расходов сырья для производства единицы продукции (работы)
4. минимально допустимая плановая величина расходов сырья для производства единицы продукции (работы)
5. минимально допустимая плановая величина расходов сырья для производства продукции (работы)

3. Норматив – это:

1. минимальный размер материально-производственных запасов
2. минимальный размер запасов в денежном выражении для производства единицы продукции (работы)
3. максимально допустимая плановая величина расходов сырья для производства единицы продукции (работы)
4. максимально допустимая плановая величина расходов сырья для производства единицы продукции (работы)
5. минимально допустимая плановая величина расходов сырья для производства продукции (работы)

4. Аналитический метод нормирования оборотных средств основан на:

1. использовании статистических данных

2. использовании системы коэффициентов
3. расчете экономически обоснованных нормативов для производства единицы продукции (работы)
4. использовании статистических данных по каждому этапе производства единицы продукции (работы)
5. учете фактических расходов по каждому этапе производства единицы продукции (работы)

5. Метод прямого счета норм основан на:

1. использовании статистических данных
2. использовании системы коэффициентов
3. расчете экономически обоснованных нормативов для производства единицы продукции (работы)
4. использовании статистических данных по каждому этапе производства единицы продукции (работы)
5. расчете экономически обоснованных нормативов по каждому элементу оборотных средств для производства единицы продукции (работы)

6. Норма текущего запаса оборотных средств равна:

1. половине среднего интервала между двумя очередными поставками
2. фактическим расходам оборотных средств в отчетный период
3. плановым расходам оборотных средств в отчетный период
4. фактическим расходам оборотных средств на конец года
5. расходам оборотных средств предшествующего периода

7. Среднесуточные затраты на производство продукции нормируются как:

1. отношение себестоимости фактически выпущенной продукции к числу календарных дней в планируемом периоде
2. отношение стоимости планируемого выпуска товарной продукции к числу календарных дней в планируемом периоде
3. отношение себестоимости планируемого выпуска товарной продукции к числу календарных дней в планируемом периоде
4. отношение планируемого выпуска товарной продукции в натуральном измерении к числу календарных дней в планируемом периоде
5. отношение фактического выпуска товарной продукции в натуральном измерении к числу календарных дней в планируемом периоде

8. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает:

1. отношение фактического выпуска товарной продукции в натуральном измерении к числу календарных дней в планируемом периоде
2. показывает количество оборотов, совершенных оборотными средствами за отчетный период
3. показывает отношение планируемого выпуска товарной продукции в натуральном измерении к числу календарных дней
4. показывает отношение фактического выпуска товарной продукции, оцененной по производственной себестоимости к числу календарных дней в планируемом периоде
5. показывает отношение стоимости планируемого выпуска товарной продукции к числу календарных дней в планируемом периоде

9. Коэффициент закрепления оборотных средств показывает:

1. сколько оборотных средств используется для производства 1 руб. продукции
2. сколько оборотных средств используется для производства единицы продукции
3. себестоимость единицы продукции
4. сколько оборотных средств используется для производства продукции в смену
5. сколько оборотных средств используется для производства продукции в отчетном году

10. Длительность одного оборота (в днях) показывает:

1. величину оборотных средств в виде выручки от реализации продукции на конец года
2. отношение фактического выпуска товарной продукции в натуральном измерении к числу календарных дней в планируемом периоде
3. величину оборотных средств в виде выручки от реализации продукции
4. за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции
5. показывает отношение стоимости планируемого выпуска товарной продукции к числу календарных дней в планируемом периоде

Учебные задания:

1. Напишите формулу и объясните полный кругооборот оборотных средств.

2. Определите среднесуточные затраты на производство продукции (*Sc; руб.),* если план выпуска товарной продукции (*N₂; ед.)* за год составил 1 млн единиц, а производственная себестоимость единицы готовой продукции (*Спр; руб.)* составила 1000 руб.

3. Определите рентабельность оборотных средств, если прибыль предприятия за год составила 30 млн руб., а среднегодовая стоимость оборотных средств – 60 млн руб.

Ориентировочная основа действий:

Оборотные производственные фонды – это предметы труда, которые полностью потребляются в течение одного производственного цикла, утрачивают натуральную форму и полностью переносят свою стоимость на себестоимость готовой продукции. К оборотным фондам относят: сырье, основные и вспомогательные материалы, комплектующие изделия, незаконченная производством продукция, тара и др.

К фондам обращения относятся средства, обслуживающие процесс реализации продукции: готовая продукция на складе, товары, отгруженные заказчику, не оплаченные им, средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на счету в банках. Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса обращения товаров, они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями.

Оборотные средства (оборотный капитал) – это совокупность денежных средств, авансированных для создания **оборотных производственных фондов** (сфера производства) и **фондов обращения** (сфера обращения), обеспечивают не-

прерывность процесса воспроизводства, постоянное возобновление его материальной основы – предметов труда и малоценных и быстро изнашивающихся средств труда.

Оборотные средства (оборотный капитал) обеспечивают непрерывность процесса воспроизводства, постоянное возобновление его материальной основы – предметов труда и малоценных и быстро изнашивающихся средств труда.

После окончания производственного цикла, изготовления готовой продукции и ее реализации стоимость оборотных средств возмещается в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг).

По функциональному назначению оборотные производственные фонды подразделяются на **производственные запасы** и **незаконченную продукцию** (рис. 1).



Рис. 1. Элементный состав оборотных средств предприятия

В состав производственных запасов входят сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо, тара, запасные части для ремонта основных фондов, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

К незаконченной продукции относятся: незавершенное производство, полуфабрикаты собственного изготовления и расходы будущих периодов. Все это материальные носители производственных оборотных фондов. Единственным их невещественным элементом являются расходы будущих периодов, необходимые для создания производственных заделов по освоению новой продукции, новой

технологии, то есть расходы, которые производятся в данном году, но относятся на себестоимость продукции будущего года.

Другая составная часть оборотных средств – **фонды обращения** непосредственно не участвуют в процессе производства. Их назначение состоит в обеспечении процесса обращения, в обслуживании кругооборота средств предприятия. Фонды обращения включают в себя готовую продукцию на складе предприятия, товары отгруженные, но не оплаченные (дебиторская задолженность), средства в незаконченных расчетах и денежные средства в банках и кассе предприятия.

Оборотные средства можно классифицировать:

а) по месту и роли в процессе производства на четыре группы:

1) материально-производственные запасы (сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия; вспомогательные материалы; топливо; тара; запасные части). Норматив оборотных средств в производственных запасах (по сырью, материалам, топливу) определяется путем умножения среднесуточного потребления в стоимостном выражении на норму запаса в днях.

2) находящиеся в процессе производства средства (незавершенное производство; расходы будущих периодов – это расходы, произведенные сейчас, но относящиеся к будущим периодам (заранее уплаченная арендная плата). Норматив оборотных средств в незавершенном производстве определяется путем перемножения среднедневного выпуска продукции по ее производственной себестоимости на среднюю продолжительность производственного цикла в днях и на коэффициент нарастания затрат (себестоимости) незавершенного производства.

3) готовая продукция (готовая продукция на складе предприятия; готовая продукция отгруженная). Норматив оборотных средств в остатках готовой продукции определяется произведением стоимости однодневного выпуска готовых изделий на норму их запаса на складе в днях.

4) денежные средства и средства в расчетах (дебиторская задолженность; краткосрочные финансовые вложения; денежные средства). Норматив оборотных средств предприятия в затратах будущих периодов рассчитывается исходя из остатка средств на начало периода и суммы затрат на протяжении расчетного периода за минусом величины последующего погашения затрат в счет себестоимости продукции.

Совокупный норматив оборотных средств представляет собой сумму нормативов оборотных средств, исчисленных по отдельным элементам.

б) **по степени планирования оборотные средства подразделяются** на нормируемые и ненормируемые.

К нормируемым относятся все оборотные производственные фонды и часть фондов обращения в виде остатков нереализованной готовой продукции на складе. К ненормируемым – другие фонды обращения (дебиторская задолженность, средства в незаконченных расчетах, денежные средства);

в) **по степени ликвидности оборотные средства подразделяются** на быстрореализуемые и медленнореализуемые.

Первоклассными ликвидными средствами являются деньги в кассе или на счетах в банке.

К быстрореализуемым оборотным средствам относятся также краткосрочные финансовые вложения (депозиты, ценные бумаги, товары и имущество, при-

обретенные с целью перепродажи); реальная дебиторская задолженность; товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил.

Медленнореализуемыми оборотными средствами являются полуфабрикаты, незавершенное производство, залежалые товары на складе, сомнительная задолженность. Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, означает их неэффективное использование, ведет к напряженному финансовому состоянию предприятия.

По источнику формирования оборотные средства делятся на: собственные, заемные и привлеченные.

Источником формирования собственных оборотных средств является уставный фонд или уставной капитал. Часть средств, инвестируемых учредителями в эти фонды, направляется на покрытие постоянной потребности в минимально необходимых производственных запасах товарно-материальных ценностей и затрат производства.

Недостаток собственных оборотных средств возмещается за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг), а пополнение осуществляется за счет чистой прибыли (капитализированной ее части), реализации излишних материальных ценностей и др.

Собственные средства играют главную роль в деятельности предприятия, поскольку обеспечивают его имущественную и оперативную самостоятельность, позволяют свободно маневрировать ими в целях повышения эффективности коммерческой деятельности, определяют финансовую устойчивость предприятия. Плановый размер собственных оборотных средств предприятия определяется их нормированием.

Для сокращения общей потребности предприятия в собственных оборотных средствах, а также стимулирования их эффективного использования привлекаются заемные средства, которые представляют собой в основном краткосрочные кредиты банка, с помощью которых удовлетворяются временные дополнительные потребности в оборотных средствах, например под сезонные сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей, под отгруженную продукцию, временное восполнение недостатка собственных оборотных средств; осуществление расчетов и др.

Привлеченными называются средства, временно используемые в обороте. Это средства, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в его обороте. Такие средства служат источником формирования оборотных средств в сумме их минимального остатка. К ним относятся: кредиторская задолженность поставщикам, минимальная, переходящая из месяца в месяц, задолженность по оплате труда работникам предприятия, резервы на покрытие предстоящих расходов, минимальная переходящая задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, средства кредиторов, полученные в качестве предоплаты за продукцию (товары, услуги), средства покупателей по залогам за возвратную тару, переходящие остатки фонда потребления и др. Эти средства используются в качестве резерва в тех случаях, когда в обороте средств возникают непосредственные нарушения, и появляется срочная необходимость восстановления платежеспособности предприятия.

Одним из источников формирования оборотных средств являются привлеченные предприятием в хозяйственный оборот средства в форме кредиторской задолженности, которая по существу представляет собой бесплатный кредит, предоставленный другими предприятиями, организациями, отдельными лицами. В большинстве случаев кредиторская задолженность возникает в результате нарушения предприятием сроков оплаты продукции и расчетных документов. За такую задолженность предприятию приходится дорого расплачиваться, вплоть до инициирования кредиторами процедуры его банкротства. Правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками формирования оборотных средств имеет важное значение в обеспечении финансовой устойчивости предприятия.

Оборотные производственные фонды и фонды обращения, находясь в постоянном движении, обеспечивают бесперебойный ***кругооборот средств.*** При этом происходит постоянная и закономерная смена форм авансированной стоимости: из ***денежной*** она превращается в ***товарную***, затем в ***производственную***, снова в ***товарную*** и ***денежную***:

Д-Т-П-Т-Д

Первая стадия кругооборота (снабжение):

Д – Т…

Кругооборот фондов предприятий начинается с авансирования стоимости в денежной форме (Д) на приобретение сырья, материалов, топлива и других средств производства (Т).

В результате денежные средства принимают форму производственных запасов (ПЗ), выражая переход из сферы обращения в сферу производства. Стоимость при этом не расходуется, а авансируется, так как после завершения кругооборота она возвращается.

Вторая стадия кругооборота (производство):

Т – П – Тн …

Вторая стадия кругооборота совершается в процессе производства (П), в ходе которого производственные запасы потребляются, образуя сначала незавершенное производство, а затем готовую продукцию(Тн).

Третья стадия кругооборота (сбыт):

Тн – Дн.

Третья стадия кругооборота заключается в реализации произведенной готовой продукции (работ, услуг) и получении денежных средств. На этой стадии оборотные средства вновь переходят из сферы производства в сферу обращения. Прерванное товарное обращение возобновляется, и стоимость из товарной формы переходит в де-нежную (Дн).

Разница между суммой денежных средств, затраченных на изготовление и реализацию продукции и полученных от реализации готовой продукции (работ, услуг), составляет ***денежные накопления предприятия.***

Закончив один кругооборот, оборотные средства вступают в новый, тем самым осуществляется их непрерывный оборот:

$$Д – Т – П – Тн – Дн.$$

Именно постоянное движение оборотных средств является основой бесперебойного процесса производства и обращения.

Оборотные средства функционируют одновременно во всех стадиях, обеспечивая непрерывность процесса производства. Этим самым оборотные средства выполняют свою важнейшую функцию – **производственную**: денежное обеспечение непрерывности процесса производства. В то же время оборотные средства выполняют и другую не менее важную функцию **платежно-расчетную**. Выполнение этой функции зависит от наличия оборотных средств, необходимых для осуществления процесса реализации готовой продукции и завершения расчетов. Для нормальной производственной и коммерческой деятельности предприятия требуется наличие оборотных средств в минимально необходимых размерах не только для авансирования их в производственную сферу, но и в сферу обращения.

Время, за которое оборотные средства совершают полный кругооборот, называется **периодом оборота оборотных средств.**

Общая длительность кругооборота — это время (в календарных днях, месяцах) от момента вступления денежных средств в кругооборот для выработки продукции до момента возврата денежных средств после реализации готовой продукции (работ, услуг).

Организация использования оборотных средств на предприятии предусматривает их формирование, нормирование, систематический анализ и обеспечение эффективности использования.

Оборачиваемость оборотных средств на предприятии зависит от: длительности производственного цикла, качества выпускаемой продукции и ее конкурентоспособности, эффективности управления оборотными средствами, решения проблемы снижения издержек, структуры оборотных средств и пр.

Нормирование оборотных средств (определение потребности в оборотных средствах).

Под нормативной базой понимается вся совокупность норм и нормативов, применяемая на предприятии для планирования и анализа расходов.

Нормирование оборотных средств – это процесс разработки обоснованных норм и нормативов, т.е. определение расчетных величин оборотных средств, необходимых для создания постоянных минимальных запасов, достаточных для бесперебойной работы предприятия.

Норма расхода ресурсов – это максимально допустимая плановая величина расходов сырья, которая может быть израсходована для производства единицы продукции (работы).

Норматив – это минимальный размер материально-производственных запасов в денежном выражении, необходимый для обеспечения планомерной бесперебойной работы предприятия. Общий норматив оборотных средств предприятия рассчитывается только в денежном выражении и определяется путем суммирования нормативов оборотных средств по отдельным элементам:

$$Ф_{общ} = Ф_{пз}+Ф_{нзп}+Ф_{рбп}+Ф_{гп},$$

где *Фпз* – норматив производственных запасов, руб.;
Фнзп – норматив незавершенного производства, руб.;
Фрбп – норматив расходов будущих периодов, руб.;
Фгп – норматив запаса готовой продукции на складах предприятия, руб.

Нормативы бывают общие и частные.

Частный норматив определяет размер денежных средств, необходимых для формирования отдельных элементов оборотных средств.

Общий норматив характеризует общую потребность предприятия в оборотных средствах.

Методы нормирования:

1. Аналитический метод (опытно-статистический или отчетно-статистический). Этот метод основан на статистических данных по использованию оборотных средств, на выполнении поэтапных расчетов по данным проектно-конструкторской, технологической и другой технической документации. Учитывает сложившуюся на предприятии практику организации производства, труда и управления. Точность расчетов зависит от имеющихся на предприятии отчетных данных и опыта работников.

2. Метод прямого счета предусматривает расчет экономически обоснованных нормативов по каждому элементу оборотных средств. Точность зависит от уровня прогрессивности и степени напряженности норм на предприятии. Метод связан с большими затратами труда.

3. Метод коэффициентов используется для корректировки норматива в связи с изменением объемов производства и уровня оборотных средств.

Нормирование материальных запасов.

Нормирование производственных запасов предусматривает следующие этапы разработки норматива:

1. Определение норм запаса по группам товарно-материальных ценностей в днях обеспеченности.

2. Определение величины однодневного расхода данного вида материальных ценностей.

3. Расчет частного норматива производственных запасов в денежном выражении путем умножения однодневного расхода на норму запаса в днях.

Норма запаса в днях по покупным материалам (сырье, комплектующие изделия и полуфабрикаты и др.) определяет количество дней работы предприятия, на которое нужно создать запас этих материалов, чтобы обеспечить непрерывность производственного процесса.

Норма запаса в днях складывается из времени пребывания материала в форме текущего, страхового, транспортного и технологического запасов.

Текущий запас необходим для обеспечения бесперебойного хода производства на предприятии в период между очередными поставками. Норма текущего запаса принимается, как правило, равной половине среднего интервала между двумя очередными поставками. Она зависит от частоты и равномерности поставок, расстояния между поставщиками и потребителями, характера и объема потребления

материалов. При прочих равных условиях частота поставок оказывает решающее влияние на формирование норм текущего запаса. Чем меньше интервалы между двумя поставками, тем меньше должно быть на складе материалов, и, следовательно, тем меньше потребуется оборотных средств на их покрытие.

Страховой или гарантированный запас создается на случай нарушений плановых сроков или партий поставок, а также нарушений в плановых условиях потребления материалов. На практике страховой запас создают в размере 30%–50% нормы текущего запаса, либо равной максимальному времени отклонений от интервала поставок.

Транспортный запас создается на предприятии на период нахождения материалов в пути после их оплаты.

Технологический запас создается в тех случаях, когда поступающие на предприятие сырье и материалы не могут быть использованы в производственном процессе сразу, а требуют соответствующей дополнительной подготовки (сушка, сортировка, раскрой, комплектация и т.п.).

Норма подготовительного запаса определяется с учетом конкретных условий производства и включает в себя время на прием, разгрузку, оформление документов и подготовку к дальнейшему использованию сырья, материалов и комплектующих.

Нормирование оборотных средств в незавершенном производстве имеет свои особенности, которые необходимо учитывать. Величина норматива оборотных средств в незавершенном производстве зависит от объема производства, длительности производственного цикла изготовления изделия и характера нарастания затрат в производстве.

Основой для нормирования являются нормы запасов материалов в днях, рассчитанные по каждому виду материальных ресурсов.

При определении нормы необходимо учитывать:

1) время нахождения материалов в пути, для крупных предприятий ежедневно потребляющих большие размеры сырья и материалов;

2) время приемки, разгрузки, сортировки, складирования и т.п.;

3) время подготовки материала к производству;

4) время пребывания материалов в виде текущего складского запаса – это время является основой для определения нормы запасов в днях.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве в общем виде определяется по формуле:

$$Фнп = Sc * Тц * Кнз,$$

где: *Sc* – среднесуточные затраты на производство продукции, руб.;
Тц – длительность производственного цикла в днях;
Кнз – коэффициент нарастания затрат.

Среднесуточные затраты на производство продукции определяются отношением планируемого выпуска товарной продукции, оцененной по производственной себестоимости (*Nг*Спр*) к числу календарных дней в планируемом периоде (*Дк*):

$$Sc = Nг * Спр / Дк,$$

где: *Nг* – план выпуска товарной продукции в натуральном выражении (шт., тн, м и т.д.);

Спр – производственная себестоимость готовой продукции.

Для определения норматива оборотных средств в незавершенном производстве кроме данных о продолжительности производственного цикла необходимо знать степень готовности изделий. Ее отражает коэффициент нарастания затрат (*Кнз*), который определяется отношением средней себестоимости незавершенного производства (*Снп*) к производственной себестоимости готовой продукции (*Спр*):

$$Кнз = Снп / С\ пр.$$

В случае равномерного нарастания затрат себестоимость незавершенного производства рассчитывается по формуле:

$$Снз = Зм + 0,5(Спр – Зм),$$

где Зм – затраты на сырье, материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты в себестоимости продукции.

При неравномерном нарастании производственных затрат расчет этого коэффициента усложняется и требует изучения характера нарастания затрат по этапам производственного цикла.

Норматив оборотных средств расходов будущих периодов (*Фрбп*) можно определить по формуле:

$$Фбп = Фбп\ н + Фбп\ пл – Фбп\ в,$$

где *Фбпн* – сумма средств в расходах будущих периодов на начало планируемого периода, руб.;

Фбп пл – расходы, производимые в планируемом периоде, руб.;

Фбп в – расходы, списываемые на себестоимость продукции в планируемом периоде или погашаемые за счет специальных источников, руб.

Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции на складах предприятия (*Фгп*) равен сумме нормативов по отдельным видам готовой продукции:

$$Фгп = S\ отг * Нгпj,$$

где: *S отг* – среднесуточная отгрузка готовой продукции по производственной себестоимости в планируемом периоде, руб.;

Нгпj – норма запаса готовой продукции по j-ому виду изделий, дн.

Норма запаса готовой продукции (*Нгпj*) включает в себя время необходимое на приемку изделий из цехов, комплектацию транспортной партии, упаковку и отгрузку продукции, оформление документации.

Сумма нормируемых оборотных средств, определенных по отдельным нормативам, образует общую потребность (общий норматив) предприятия в оборотных средствах на планируемый период в денежном выражении.

Данный норматив относится к числу важнейших показателей, оказывающих существенное влияние на эффективность работы предприятия.

Показатели оценки эффективности использования оборотных средств:

1.Коэффициент оборачиваемости (скорость оборота) – показывает количество оборотов, совершенных оборотными средствами за отчетный период, определяется как частное от деления объема реализованной продукции на среднегодовую стоимость нормируемых оборотных средств.

$$K_{об} = \frac{Q}{ОС}$$

Q – объем реализованной продукции в отпускных ценах предприятия без НДС (руб.);
ОС – среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств (руб.).

2. Коэффициент закрепления оборотных средств – показывает количество оборотных средств на 1 руб. реализованной продукции:

$$K_{закр} = \frac{\overline{ОС}}{Q}$$

3. Оборачиваемость (длительность одного оборота в днях) – показывает за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции:

$$D_{об} = \frac{T_n}{K_{об}} = T_n K_{закр}$$

T_n – длительность периода (30, 90, 360 дней).

4. Коэффициент загрузки – определяется отношением среднегодовой стоимости оборотных средств к объему реализованной продукции.

5. Рентабельность оборотных средств – исчисляется как отношение прибыли предприятия к среднегодовой стоимости оборотных средств.

Длительность оборота можно сравнивать вне зависимости от величины расчетного периода.

Ускорение оборачиваемости ведет к высвобождению оборотных средств предприятия из оборота и равносильно дополнительному вовлечению денежных средств в хозяйственный оборот.

Чем меньше продолжительность одного оборота (больше количество оборотов), при одинаковом объеме производства, тем меньше оборотных средств требуется предприятию.

Замедление оборачиваемости приводит к увеличению потребности предприятия в оборотных средствах, сопровождается отвлечением денежных средств из хозяйственного оборота и их относительно более длительным омертвением в производственных запасах, незавершенном производстве и готовой продукции.

Важнейшей предпосылкой ускорения оборачиваемости оборотных средств является проведение мероприятий по улучшению использования оборотных средств на всех стадиях их кругооборота.

Относительное высвобождение (вовлечение) оборотных средств происходит в случае ускорения (замедления) оборачиваемости и может быть определено по формуле:

$$Ф\ выс. = Qр * (Тоб1 – Тоб2) / Дк,$$

где: *Qр* – объем реализации продукции в сравниваемом периоде в оптовых ценах, руб.;
Тоб1, Тоб2 – длительность одного оборота в днях в базовом и сравниваемом периодах, дн.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств может быть достигнуто за счет использования следующих факторов:

• оптимизация производственных запасов;

• опережающий темп роста объемов продаж по сравнению с темпом роста оборотных средств;

• увеличение объема производства и реализации продукции при неизменном уровне оборотных средств;

• совершенствование системы снабжения и сбыта;

• снижение материалоемкости и энергоемкости продукции;

• повышение качества продукции и ее конкурентоспособности;

• сокращение длительности производственного цикла и др.

Методы оценки отдельных элементов оборотных средств. При поступлении на предприятие материально-производственные запасы учитываются по фактической себестоимости. Фактическая себестоимость складывается из затрат на приобретение материальных ресурсов и включает в себя стоимость этих ресурсов, наценки и комиссионное вознаграждение, уплаченное снабженческим организациям; таможенные пошлины; расходы на транспортировку, хранение и доставку, выполняемые сторонними организациями.

Стоимость потребленных в процессе производства материальных ресурсов и стоимость запасов на конец периода определяется следующими способами:

1) по себестоимости каждой единицы запаса (для уникальных материалов);

2) по средней себестоимости – оценка производиться по средней стоимости имеющихся в наличии материальных ресурсов на начало периода плюс средняя стоимость приобретенных в течение периода материалов;

3) по себестоимости первых по времени закупок ФИФО (FIFO – First-in, First-out). Оценка запасов основана на допущении, что ресурсы в течение отчетного периода используются в последовательности из закупки с учетом стоимости ресурсов на начало периода.

4) по себестоимости последних по времени закупок ЛИФО (LIFO – last-in, list-out) – ресурсы, первыми поступившие в производство, должны быть оценены по себестоимости последних по времени закупок.

В условиях роста цен метод ФИФО показывает наибольший размер прибыли, а ЛИФО – наименьший. Метод оценки по средней себестоимости учитывает все цены на ресурсы и в значительной мере сглаживает их колебания.

Заключительный тестовый контроль:

1. Уменьшение продолжительности одного оборота при одинаковом объеме производства:

1. увеличивает потребность предприятия в оборотных средствах
2. уменьшает потребность предприятия в оборотных средствах
3. сохраняет потребность предприятия в оборотных средствах на одном уровне

4. вначале уменьшает, а затем увеличивает потребность предприятия в оборотных средствах
5. вначале увеличивает, а затем уменьшает потребность предприятия в оборотных средствах

2. Ускорение оборачиваемости оборотных средств может быть достигнуто за счет:
1. оптимизация производственных запасов
2. увеличения объема производства
3. увеличения объема реализации продукции
4.повышения качества продукции
5. все ответы верны

3. При определении нормы запасов материалов в днях необходимо учитывать:
1. время нахождения материалов в пути
2. время приемки, разгрузки, сортировки, складирования
3. время подготовки материала к производству
4. время пребывания материалов в виде текущего складского запаса
5. все ответы верны

4.Оборотные средства:
1. обеспечивают непрерывность процесса воспроизводства
2. используются в производстве неоднократно
3. утрачивают свою стоимость постепенно в процессе производства
4. воспроизводят основные фонды
5. включают активную и пассивную часть основных фондов

5. Стоимость оборотных средств возмещается:
1. путем амортизационных отчислений
2. путем расчета затрат в натуральных измерителях
3. через показатель фондоотдачи
4. в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг)
5. путем привлечения заемных средств

6. Фонды обращения:
1. участвуют в процессе производства
2. не участвуют в процессе производства
3.формируются из амортизационных отчислений
4. состоят из активной части основных фондов
5. утрачивают свою стоимость постепенно в процессе производства

7. По функциональному назначению оборотные производственные фонды подразделяются на:
1. производственные запасы и амортизацию
2. оборудование и незаконченную продукцию
3. производственные запасы и незаконченную продукцию
4. средства труда и незаконченную продукцию
5. предметы труда и основные фонды

8. По источнику формирования оборотные средства делятся на:
1. собственные и привлеченные
2. собственные, заемные и кредиторскую задолженность

3. собственные и заемные
4. собственные, заемные и дебиторскую задолженность
5. собственные, заемные и привлеченные

9. Источниками формирования собственных оборотных средств являются:

1. уставной капитал и кредиты в банках
2. уставной капитал + выручки от реализации продукции
3.уставной капитал + выручки от реализации продукции + коммерческий кредит
4. кредиты в банках +кредиторская задолженность
5. кредиты в банках +кредиторская задолженность + дебиторская задолженность

10. Кругооборот средств – это последовательность стадий:

1. денежная + производственная +товарная + денежная +товарная
2. денежная + товарная + производственная + денежная
3. денежная + производственная + товарная + денежная
4. денежная + товарная + производственная + товарная + денежная
5. денежная + товарная + производственная + товарная

11. Первая стадия кругооборота:

1. начинается с приобретения средств производства
2. совершается в процессе производства
3. заключается в реализации произведенной готовой продукции и получении денежных средств
4. начинается с приобретения средств производства и совершается в процессе производства
5. заключается в получении денежных средств

12. Третья стадия кругооборота:

1. начинается с приобретения средств производства
2. совершается в процессе производства
3. заключается в реализации произведенной готовой продукции и получении денежных средств
4. начинается с приобретения средств производства и совершается в процессе производства
5. заключается в получении денежных средств

13. Сырье относится к:

1. основным фондам
2. оборотным фондам
3.фондам обращения
4. средствам труда
5. оборотному капиталу

14.Коэффициент загрузки определяется:

1. отношением объема реализованной продукции к среднегодовой стоимости оборотных средств
2. отношение прибыли предприятия к среднегодовой стоимости оборотных средств
3. отношением среднегодовой стоимости оборотных средств к объему реализованной продукции

4. отношением прибыли предприятия к среднегодовой стоимости основных средств
5. отношением объема реализованной продукции к среднегодовой стоимости основных средств

15. Рентабельность оборотных средств определяется как отношение:

1. прибыли предприятия к среднегодовой стоимости оборотных средств
2. объема реализованной продукции к среднегодовой стоимости оборотных средств
3. среднегодовой стоимости оборотных средств к объему реализованной продукции
4. прибыли предприятия к среднегодовой стоимости основных средств
5. объема реализованной продукции к среднегодовой стоимости основных средств

Упражнения:

1. Определите коэффициент оборачиваемости (количество оборотов) оборотных средств, если объем реализованной продукции в отпускных ценах предприятия без НДС (руб.) составил 60 млн руб., а среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств (руб.) составила 15 млн руб.

2. Определите коэффициент закрепления оборотных средств, если среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств (руб.) составила 15 млн руб., а объем реализованной продукции в отпускных ценах предприятия без НДС (руб.) составил 60 млн руб.

3. Определите длительность одного оборота в днях, если длительность периода составила 180 дней, а коэффициент оборачиваемости (количество оборотов) за этот период составил 3.

Рефераты

1. Оборотный капитал и оборотные средства.
2. Отличие оборотных производственных фондов от основных.
3. Функции оборотных средств.
4. Характеристика собственных и привлеченных оборотных средств.
5. Оценка эффективности использования оборотного капитала.
6. Характеристика коэффициента оборачиваемости.
7. Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств

Тема 5. Производственные ресурсы предприятия. Трудовые ресурсы предприятия.

Основные изучаемые вопросы:

1. Трудовые ресурсы, персонал предприятия.
2. Структура персонала профессия, специальность, квалификация.
3. Производительность труда, резервы роста производительности труда.
4. Оценка персонала в медицинском учреждении (оборот, текучесть).

Мотивационная характеристика темы

Процесс производства продукции представляет собой целенаправленную деятельность людей по переработке исходного сырья в готовый продукт. Поэтому в процессе производства и реализации продукции у предприятий возникает потребность в трудовых ресурсах. Недостаточная обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами парализует деятельность предприятия и приводит к ухудшению его финансового положения.

Основные категории и понятия

Трудовые ресурсы; персонал предприятия; структура персонала; профессия; специальность; квалификация; производительность труда; показатели движения кадров; факторы и резервы роста производительности труда.

Цели занятия.

Общая цель: изучить трудовые ресурсы предприятия, способы оценки их состояния и эффективности использования.

Конкретные цели

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Производственные ресурсы предприятия. Трудовые ресурсы предприятия ”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “ Производственные ресурсы предприятия. Трудовые ресурсы предприятия ”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Дайте характеристику персоналу предприятия.
2. Какие сотрудники относятся к руководящим работникам, специалистам?
3. Что понимается под профессией?
4. Чем профессия отличается от специальности?
5. Для каких целей квалификационный разряд используется?
6. Что характеризует производительность труда?
7. Какие показатели используются для оценки уровня производительности труда?
8. Почему предприятию необходимо повышать производительность труда?
9. Какие измерители применяются для оценки производительности труда?
10. Как можно повысить производительность труда на предприятии?

Базисный тестовый контроль:

1.Трудовые ресурсы – это:
1. население страны
2. экономически активное население, занятое в производстве
3. экономически активное население
4. население в трудоспособном возрасте
5. население в возрасте от 15 до 60 лет.

2. Профессия – это:
1. навыки, полученные в результате специализации труда
2. вид деятельности работника
3. способность выполнять работу соответствующего качества
4. результат приобретенного навыка
5. вид деятельности работника на основе специализации труда

3. Специальность – это:
1. результат обучения в ВУЗе
2. вид деятельности работника
3. способность выполнять работу соответствующего качества
4. результат приобретенного навыка
5. навыки, полученные в результате специализации труда

4. Квалификация – это:
1. результат обучения в ВУЗе
2. вид деятельности работника
3. способность выполнять работу соответствующего качества
4. результат приобретенного навыка
5. навыки, полученные в результате специализации труда

5. Врач-стоматолог относится к категории персонала:
1. руководители
2. основного
3. вспомогательного
4. административного
5. нет правильного ответа

6. Производительность труда — это показатель, отражающий:
1. объем произведенных услуг на одного работника
2. валовой объем товаров и услуг
3. рентабельность производства
4. затраты живого труда
5. стоимость произведенных товаров и услуг

7. При натуральном методе производительность труда оценивается (на одного работника)**:**
1. затратами живого труда
2. стоимостью произведенных услуг
3. физическими объемами
4. числом работников, участвующих в производстве
5. все ответы верны

8. При трудовом методе производительность труда оценивается (на одного работника)**:**
1. затратами живого труда
2. стоимостью произведенных услуг
3. физическими объемами
4. числом работников, участвующих в производстве
5. все ответы верны

9. При стоимостном методе производительность труда оценивается (на одного работника)**:**
1. затратами живого труда
2. стоимостью произведенных услуг
3. физическими объемами
4. числом работников, участвующих в производстве
5. все ответы верны

10. Индексный метод производительности труда используется для:
1. определения стоимости произведенных товаров и услуг
2. измерения производительности труда
3. оценки качества труда
4. измерения динамики производительности труда
5. изучения физических объемов труда

Учебные задания:

1. Определите число врачебных должностей при следующих заданных параметрах:

- численность населения региона 1 500 000 человек;
- количество посещений в поликлинику на 1 человека в год в соответствии с ТПГГ - 9,6;
- годовая функция врачебной должности в год - 4000 посещений.

2. Определите производительность труда, если за год на предприятии произведено 1 500 000 услуг, а среднесписочный состав работников составил 30 человек.

Ориентировочная основа деятельности:

Трудовые ресурсы – это часть населения трудоспособного возраста, обладающая необходимым физическим развитием, знаниями и практическим опытом для работы в народном хозяйстве. К трудовым ресурсам относят как занятых, так и потенциальных работников.

Одним из основных факторов производства является труд, а его источником на предприятии — его персонал. Персонал предприятия (кадры, трудовой коллектив) – это совокупность работников, входящих в его списочный состав.

Кадры – (от фр. cadres) — социально-экономическая категория, обозначающая постоянный (штатный) состав работников, т.е. трудоспособных граждан, состоящих в трудовых отношениях с государственными, кооперативными, частными и т.д. предприятиями, фирмами, организациями, учреждениями.

Под кадрами подразумевают квалифицированных работников, прошедших предварительную профессиональную подготовку и обладающих специальным образованием, трудовыми навыками и опытом работы в избранной сфере деятельности.

Важнейшей характеристикой кадров является их профессионализм, качественный состав. Улучшение качественного состава кадров определяется ростом уровня образования, общей культуры, опыта работников, профессиональным развитием их индивидуальной рабочей силы.

Для успешной деятельности предприятия необходимо: полное обеспечение предприятия по численности работающих; требуемый профессиональный и квалификационный состав кадров; установление рациональной структуры занятых в производстве людей; систематическое пополнение промышленных кадров, ввиду увольнения работающих по различным причинам; постоянная подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров.

Персонал предприятия подразделяется по профессиям, специальностям и уровню квалификации.

Профессия характеризует определенный вид деятельности работника, требующий особого комплекса знаний, умений и практических навыков для ее выполнения, приобретенных в результате специальной подготовки и опыта работы (врач-стоматолог).

Специальность — это результат углубления профессионального разделения труда. Например, врач-стоматолог ортопед, врач-стоматолог ортодонт, врач стоматолог общей практики и т.д.

Под **квалификацией** работающих следует понимать их способность выполнять работу (служебные обязанности) определенной сложности в рамках той или иной профессии в соответствии с уровнем образования и подготовки.

Должность является основным элементом в структуре управления медицинской организации. Она закрепляется за работником юридически и делает его должностным лицом.

Должность – это совокупность прав, обязанностей и ответственности работников, определяющая их трудовые функции и границы компетентности.

Процесс подбора, подготовки и расстановки кадров на предприятии имеет своей главной целью доведение до полного соответствия квалификации работающих до уровня квалификации выполняемых ими работ.

В соответствии с укрупнённой классификацией на предприятиях выделяются следующие категории персонала:

1. Руководители и специалисты.
2. Служащие.
3. Рабочие (основные и вспомогательные).

В основу такого деления персонала положен признак функциональных обязанностей.

Руководители - это лица, в круг обязанностей которых входит руководство и управление фирмой. При этом существует деление на руководство высшего, среднего и низового звена.

Специалисты – это лица, занятые в функциональных подразделениях фирмы и выполняющие какие-либо специальные функции (например, планирование,

анализ и т.д.).

Служащие – это лица, осуществляющие учет, контроль, оформление документации и другие вспомогательные функции.

Рабочие – это лица, непосредственно осуществляющие выпуск продукции, выполнение работ, оказание услуг.

В структуру кадров медицинского предприятия входят:

- административно-хозяйственный персонал, включая менеджмент предприятия. Они осуществляют техническое, организационное и экономическое руководство производственным процессом и трудовым коллективом, подготавливают, принимают и реализуют управленческие решения. Это руководители предприятия (главный врач, заместители, финансовый директор – главный бухгалтер), руководители структурных подразделений (заведующий отделением).
- основной персонал – принимающий прямое непосредственное участие в оказании медицинских услуг пациентам (врачи-стоматологи).
- вспомогательный персонал – принимающий косвенное участие в оказании медицинских услуг пациентам (лаборанты, техники и пр.).

Планирование численности персонала – это целенаправленный процесс определения обеспеченности предприятия персоналом в соответствии с необходимым количественным составом, требуемой структурой по профессиям, специальностям и квалификации как в целом по предприятию, так и по его структурным подразделениям, а также с учетом перспектив развития предприятия.

В процессе разработки таких планов рассчитывается общая потребность в работниках, представляющая собой всю численность персонала по всем его категориям, необходимая предприятию для выполнения запланированного объема работ, а также дополнительная потребность в работниках, обусловленная запланированным увеличением объема работ предприятия.

Определение потребности в персонале. Потребность в персонале — это совокупность работников соответствующей структуры и квалификации, объективно необходимых фирме для реализации стоящих перед ней целей и задач согласно избранной стратегии развития.

Определяют общую и дополнительную потребность в персонале. Общая потребность – это вся численность персонала, необходимая фирме для выполнения запланированного объема работ.

Дополнительная потребность характеризует дополнительное количество персонала, необходимое в планируемом периоде к уже имеющейся численности работников на начало периода.

При определении потребности в персонале необходимо учитывать следующие обстоятельства: потребность в высвобождении персонала в связи с ростом производительности труда, сокращением объема производства, простоями и др.; потребность в увеличении численности персонала, связанного с расширением производства; потребность в замещении персонала по годам планируемого периода в связи с увольнениями, уходом на пенсию, переходом на инвалидность и др.

С учетом изменения производительности труда в плановом периоде численность работников может быть определена по следующей формуле:

$$N_{пл} = N_{б} * J$$

где $N_{пл}$ – среднесписочная плановая численность работающих;

$N_{б}$ – среднесписочная численность работающих в базисном периоде;

J – индекс объема производства в плановом периоде.

Наиболее распространенными являются следующие основные методы определения потребности в рабочих кадрах: по трудоемкости работ; по нормам выработки; по рабочим местам на основании норм обслуживания машин и агрегатов и контроля за технологическим процессом.

В медицинских организациях планирование численности персонала осуществляется на основе мощности учреждения (например, в стационаре – количество коек) и норм нагрузки на одну врачебную должность.

В медицинских негосударственных (частных) учреждениях планирование численности персонала осуществляется на основе планов достижения прибыли, номенклатуры и количества планируемых услуг.

При составлении баланса рабочего времени определяют число дней или часов, которое следует отработать каждому работнику в течение планового периода, число дней неявок на работу, среднюю продолжительность рабочего дня одного среднесписочного рабочего.

В балансе рабочего времени различают три категории фонда времени: календарный, номинальный и эффективный.

Календарный фонд равен числу календарных дней планового периода, а номинальный – при условии прерывного производства – календарному с учетом вычета выходных и праздничных дней.

Номинальный фонд за вычетом неявок вследствие болезни, отпусков и выполнения общественных и государственных обязанностей составляет эффективный фонд рабочего времени.

Производительность труда — это показатель, характеризующий эффективность его использования и оценивающий объем выработки (в натуральных единицах измерения, в стоимостном выражении или в нормо-часах) продукции одним работающим в единицу времени (час, дневная смена, месяц, квартал, год).

Рост производительности состоит в сокращении затрат живого труда на производство единицы продукции.

Производительность труда характеризуется следующими показателями:

1. Выработка продукции на одного среднесписочного работника за единицу времени определяется по формуле:

$$ПТ = Q / Чср,$$

где $ПТ$ – производительность труда (выработка) на предприятии (руб./чел., шт./чел., норма-час./чел.);

Q – объем произведенной продукции в расчетном периоде (руб., шт., нормо–часы);

$Чср$ – среднесписочная численность персонала, (чел.)

3.Выработка продукции в единицу времени:

$$ПТ = Q/T,$$

где Q – объем продукции;
T – затраты времени на производство этой продукции.

4. Трудоемкость (показатель обратный выработке) – выражает затраты времени на производство единицы продукции:

$$t = T/B$$

где Q – объем продукции.

Объем продукции может быть выражен в натуральных, стоимостных и трудовых единицах измерения.

Натуральный метод оценки производительности труда используется, когда объем выпуска продукции выражен в соответствующих физических (натуральных) единицах измерения (штуках, тоннах, $м^3$ и т.д.).

Трудовой метод оценки производительности труда основан на использовании показателя трудоемкости продукции, отражающей объем затрат живого труда на изготовление единицы продукции (в стоматологии – УЕТЫ). 1 УЕТА = 10 мин.

Стоимостной метод измерения производительности труда основан на оценке валовой, товарной или реализованной продукции (руб.).

Для измерения динамики производительности труда используется индексный метод, основанный на сопоставлении производительности за разные календарные периоды. Основными индексами являются рост и прирост производительности труда.

Рост производительности труда определяется так:

$$Iпт = ПТф * 100 / ПТб,$$

где: $Iпт$ – индекс роста производительности труда, %;
$ПТф$ – производительность труда в текущем периоде;
$ПТб$ – производительность труда в базисном периоде.

Существует три основных резерва роста производительности труда:

1. Снижение трудоемкости операции.
2. Экономия затрат рабочего времени.
3. Оптимизация структуры кадров.

Под резервом понимают неиспользованные возможности экономии затрат живого и овеществленного труда. Резервы должны быть выражены количественно.

Факторы повышения производительности труда:

1. Материально-технический фактор (например, совершенствование технологии, модернизация оборудования и т.д.).
2. Организационно-управленческий фактор (например, совершенствование схем управления).
3. Социально-экономический фактор (например, улучшение условий труда).
4. Административно-хозяйственный фактор (например, бесперебойность поставок сырья, комплектующих).

От уровня производительности труда в значительной мере зависит объем производимой продукции, необходимая численность производственного персонала, его заработная плата, себестоимость продукции и в целом доход предприятия.

В рыночных условиях хозяйствования все более широкое распространение получает концепция предельной производительности труда – это приращение объема выпускаемой продукции, вызванное использованием дополнительной единицы труда при фиксированных остальных условиях. Согласно данной концепции дополнительное увеличение численности работников приводит ко все меньшему росту предельного продукта. При этом под предельным продуктом труда понимается количество дополнительной продукции, которое получит предприятие или организация, нанимая одного дополнительного работника. Умножив предельный продукт труда на его цену, получим денежное выражение предельного продукта или предельный (добавочный) доход от приема на работу последнего работника. Если предельный продукт труда меньше предельных издержек на оплату труда, то прибыль организации начинает уменьшаться с последним принятым работником.

Следовательно, можно увеличивать прибыль, лишь уменьшая число занятых. Таким образом, максимизация прибыли возможна лишь при таком уровне занятости на предприятии, когда предельный доход, получаемый в результате работы последнего принятого работника, равен предельным издержкам на оплату его труда.

Количественная характеристика персонала:

Списочная численность – это количество работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников (все работники, принятые на постоянную, сезонную, а также на временную работу на срок один день и более со дня их зачисления на работу).

В списочном составе работников за каждый календарный день должны быть учтены как фактически работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причинам. Исходя из этого, в списочный состав включаются работники: 1) фактически явившиеся на работу, включая и тех, которые не работали по причине простоя; 2) находящиеся в служебных командировках, если за ними сохраняется заработная плата на данном предприятии, включая работников, находящихся в краткосрочных служебных командировках за границей; 3) не явившиеся на работу по болезни (в течение всего периода болезни до возвращения на работу в соответствии с листками нетрудоспособности или до выбытия по инвалидности); 4) не явившиеся на работу в связи с выполнением государственных или общественных обязанностей; 5) принятые на работу на неполный рабочий день или неполную рабочую неделю, а также принятые на половину ставки (оклада) в соответствии со штатным расписанием.

Явочная численность включает лишь работников, явившихся на работу.

Среднесписочная численность работников за месяц определяется как частное от деления суммы всех списочных данных за каждый день на календарное число дней в месяце. При этом в выходные и праздничные дни показывается списочная численность работников за предыдущую дату.

Среднесписочная численность работников за квартал (год) определяется путем суммирования среднемесячной численности работников за все месяцы работы предприятия в квартале (году) и деления полученной суммы на 3 (12).

Показатели движения работников на предприятии:

- коэффициент оборота по приему – это отношение численности всех принятых работников за данный период к среднесписочной численности работников за тот же период:

$$К_{п.к.} = \frac{Р_{п.}}{Р} * 100\ \%$$

где *Рп.* – количество принятых за определенный период людей;
Р – среднесписочная численность работников за тот же период.

- коэффициент оборота по выбытию – это отношение всех выбывших работников к среднесписочной численности работников:

$$К_{в.к.} = \frac{Р_{ув.}}{Р} * 100\%$$

где $Р$ – среднесписочная численность работников за определённый период;
$Р_{ув.}$ – число уволенных за тот же период по всем причинам.

- коэффициент текучести кадров – это отношение выбывших с предприятия по неуважительным причинам (по инициативе работника, из-за прогулов и др.) к среднесписочной численности (определяется за определенный период):

$$К_{т.к.} = \frac{Р_{ув.}}{Р} * 100\%$$

где *Рув.* – количество уволенных за определенный период работников по собственному желанию, за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины;
Р – среднесписочная численность работников за тот же период.

От кадров зависит насколько эффективно используются на предприятии средства производства и насколько успешно работает предприятие в целом. Поэтому на каждом предприятии должна разрабатываться и осуществляться кадровая политика, направленная на достижение следующих целей: создание здорового и работоспособного коллектива; повышение уровня квалификации работников предприятия; создание трудового коллектива, оптимального по половой и возрастной структуре, а также по уровню квалификации; создание высокопрофессионального руководящего звена, способного гибко реагировать на изменяющиеся обстоятельства, чувствовать и внедрять все новое и передовое и умеющего смотреть далеко вперед.

Кадровая политика на предприятии включает в себя: отбор и продвижение кадров; подготовку кадров и их непрерывное обучение; найм работников в условиях неполной занятости; расстановку работников в соответствии со сложившейся системой производства; стимулирование труда; совершенствование организации труда; создание благоприятных условий труда для работников предприятия и др.

Работу с кадрами на предприятии осуществляют все линейные руководители, а также некоторые функциональные отделы и менеджеры: отдел кадров, отдел труда и заработной платы, управляющие (директора, менеджеры) персоналом.

Наем работников осуществляется из внешних и внутренних источников.

К внешним источникам относят: региональные биржи труда, государственные центры занятости, высшие учебные заведения и ПТУ.

Внутренние источники: подготовка работников на самом предприятии, продвижение своих работников по службе, прием на работу по рекомендации и др.

Заключительный тестовый контроль:

1. Кадры – это совокупность:
1. наемных рабочих
2. наемных рабочих профессиональных квалификационных групп, занятых в производстве согласно договором в соответствии со штатным расписанием
3. профессиональных квалификационных групп
4. трудовых ресурсов
5. лиц трудоспособного возраста

2. Уровень производительности труда характеризуют показатели:
1. фондоотдача
2. выработка на одного работающего
3. трудоемкость
4. фондовооруженность
5. фондоемкость

3. В списочный состав включаются работники:
1. фактически явившиеся на работу
2. находящиеся в служебных командировках
3. не явившиеся на работу по болезни
4. принятые на половину ставки (оклада) в соответствии со штатным расписанием
5. все ответы верны

4. Коэффициент оборота по приему – это отношение численности всех принятых работников за данный период к:
1. списочной численности работников за тот же период
2 явочной численности работников за тот же период
3. численности работников в базовый период
4. среднесписочной численности работников за тот же период
5. суммарной явочной и среднесписочной численности работников за тот же период

5. Коэффициент оборота по выбытию – это отношение всех выбывших работников к:
1. среднесписочной численности работников за тот же период
2. явочной численности работников за тот же период
3. среднесписочной численности работников в базовый период
4. численности работников в базовый период
5. суммарной явочной и среднесписочной численности работников за тот же период

6. Коэффициент текучести кадров – это отношение:
1. выбывших работников к явочной численности работников
2. выбывших работников по неуважительным причинам к среднесписочной численности
3. всех выбывших работников к среднесписочной численности работников в базовый период
4. всех выбывших работников к численности работников в базовый период
5. всех выбывших работников к суммарной явочной и среднесписочной числен-

ности работников

7. К трудовым факторам, влияющим на отклонение фактического выпуска продукции от планового, относятся:

1. численность работников
2. число рабочих дней, отработанных одним работником в год
3. число часов, отработанных одним работником в течение дня
4. среднечасовая выработка одного работника
5. все ответы верны

8. Кадровая политика на предприятии включает в себя:

1. повышение эффективности труда
2. наращивание материально-технической базы
3. бизнес-планирование
4. наращивание оборотных средств предприятия
5. отбор и продвижение кадров

9. Предельная производительность труда – это приращение объема выпускаемой продукции, вызванное дополнительным использованием:

1. материально-технических ресурсов
2. финансовых ресурсов
3. информационных ресурсов
4. работника
5. оборудования

10. Трудоемкость выражает:

1. затраты времени на производство единицы продукции
2. объем производства в смену
3. объем производства на одного работающего
4. производительность труда
5. прирост производства

Упражнения:

1. Определите рост производительности труда на предприятии при следующих параметрах:

- объем произведенных товаров и услуг в базовом периоде составил 1 500 000 ед.
- объем произведенных товаров и услуг в текущем периоде составил 1 800 000 ед.

2. Рассчитайте коэффициент оборота по приему при следующих параметрах:

- численность всех принятых работников за год составило 10 человек;
- среднесписочная численность работников за год составило 120 человек.

Рефераты

1. Характеристика персонала медицинского учреждения.
2. Характеристика производительности труда.
3. Основные мероприятия по повышению производительность труда в медицинских учреждениях.
4. Управление персоналом.
5. Оценка персонала в медицинском учреждении (оборот, текучесть).

Тема 6. Финансовые ресурсы предприятия.

Основные изучаемые вопросы:

1. Финансовые ресурсы предприятия.
2. Структура финансовых ресурсов.
3. Источники финансовых ресурсов.
4. Собственные и заемные средства.
5. Финансовые отношения.

Мотивационная характеристика темы

С переходом российской экономики на рыночные основы хозяйствования перед предприятиями встала проблема обеспечения производства финансовыми ресурсами. Если при плановой экономике предприятия, в случае неудачи, могли рассчитывать на помощь государства с его системой перераспределения финансовых ресурсов, то в современных условиях хозяйствования решение вопроса выживания и процветания находится в собственных руках предприятия. Роль и значение финансов предприятий обусловлены ещё и тем, что они обслуживают сферу материального производства, в которой создаются внутренний валовый продукт и национальный доход, а, следовательно, и возможности страны по поступлению средств в бюджет и их расходам. Все вышеперечисленные приоритеты финансов предприятий требуют их соответствующего изучения и осмысления.

Основные категории и понятия

Финансы как экономическая категория. Стадии движения доходов. Принципы организации финансов. Финансовые ресурсы предприятия. Структура финансовых ресурсов. Источники финансовых ресурсов. Собственные и заемные средства. Финансовые отношения. Кредитные отношения.

Цели занятия.

Общая цель: изучить финансовые ресурсы предприятия, способы оценки их состояния и эффективности использования.

Конкретные цели

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Финансовые ресурсы предприятия ”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “Финансовые ресурсы предприятия ”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Дайте характеристику финансовых ресурсов предприятия.
2. Дайте характеристику структуре финансовых ресурсов предприятия.
3. Укажите источники финансовых ресурсов предприятия.
4. Что такое собственные средства предприятия?
5. Что такое заемные средства предприятия?
6. Что такое финансовые отношения?

Базисный тестовый контроль:

1. Нематериальные активы – это стоимость:

1. объектов интеллектуальной собственности
2. основных фондов
3. сырья
4. оборудования
5. материалов

2. Источниками инвестиций предприятия могут быть:

1. амортизационные фонды
2. прибыль фирм
3. сбережения населения
4. государственные финансы
5. все вышеперечисленное

3. Активы предприятия включают в себя:

1. основные средства и оборотные средства
2. основные средства, оборотные средства и нематериальные активы
3. оборудование, сырье, материалы и нематериальные активы
4. здания, сооружения, оборотные средства и нематериальные активы
5. основные средства и нематериальные активы

4. Основное требование максимизации прибыли:

1. минимизация издержек
2. удовлетворение спроса потребителя
3. прибыльность каждой единицы выпуска товара
4. минимизация розничной цены
5. увеличение объема выпуска продукции

5. Субсидия – это:

1. предоставление средств другому бюджету или юридическому лицу на возвратной и возмездной основе
2. бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня на безвозвратной и безвозмездной основе для покрытия текущих расходов
3. средства, предоставляемые безвозмездно как бюджетам других уровней, так и юридическим лицам на осуществление определенных целевых расходов
4. бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов
5. нет правильного ответа

6. Субвенция – это:

1. средства, предоставляемые безвозмездно как бюджетам других уровней, так и юридическим лицам на осуществление определенных целевых расходов
2. бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня на безвозвратной и безвозмездной основе для покрытия текущих расходов
3. бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов
4. предоставление средств другому бюджету или юридическому лицу на возвратной и возмездной основе
5. нет правильного ответа

7. Финансовая система предприятия включает отношения с:
1. потребителями по оплате за реализацию товаров
2. банковской системой
3. персоналом фирмы
4. акционерами
5. все ответы верны

8. Функции финансов предприятия - это:
1. формирование денежных фондов (доходы)
2. использование денежных фондов (расходы)
3. контрольная
4. стимулирующая
5. все ответы верны

9. Фонды обращения:
1. участвуют в процессе производства
2. не участвуют в процессе производства
3.формируются из амортизационных отчислений
4. состоят из активной части основных фондов
5. утрачивают свою стоимость постепенно в процессе производства

10. Финансовая структура капитала – это соотношение:
1. активов и пассивов предприятия
2. заемного капитала и кредитов банка
3. собственного и заемного капитала
4. основных фондов и оборотных средств
5. выручки предприятия и затрат (издержек) на производство

Учебные задания:

1. Классифицируйте доходы предприятия и населения на первичные, вторичные и конечные.

2. Сформулируйте понятие и виды финансовых отношений внутри медицинского учреждения.

Ориентировочная основа действий:

Финансы как экономическая категория – это результат развития денежных отношений в определенных социально-экономических условиях.

Для возникновения **финансов** как сферы экономических отношений необходимо возникновение и совпадение во времени на определенном историческом этапе целого комплекса предпосылок, таких, как:

- образование и признание права собственности физических лиц на товары, услуги, землю, природные ресурсы и т.д.;
- сложившаяся система правовых норм в части имущественных отношений;
- укрепление государства как выразителя интересов всего общества, приобретение государством статуса собственника;
- появление социально различных групп населения.

Все эти условия возникают при одной общей предпосылке: достаточно высокий уровень производства, повышение его эффективности, рост доходов населения и превышение ими пределов, необходимых для биологического выживания.

Формирование, распределение и использование денежных доходов – основное условие для возникновения финансов.

Финансовые интересы – это интересы собственников денежных доходов.

Для появления финансов необходим также высокий уровень развития денежного хозяйства, постоянный оборот денег в больших размерах, формирование и использование основных функций денег.

Финансы – это движение денежных доходов. Финансовые отношения всегда затрагивают имущественные отношения. Это не только денежные отношения, но и отношения собственности. Субъект экономических отношений всегда должен быть собственником. Именно распределяя и используя денежный доход, собственником которого он является, каждый участник экономических отношений может реализовать свои интересы.

Производственная и финансовая деятельность предприятий начинается с формирования финансовых ресурсов.

Финансовые ресурсы – это накопленные доходы, предназначенные на конкретные нужды (рис. 1).

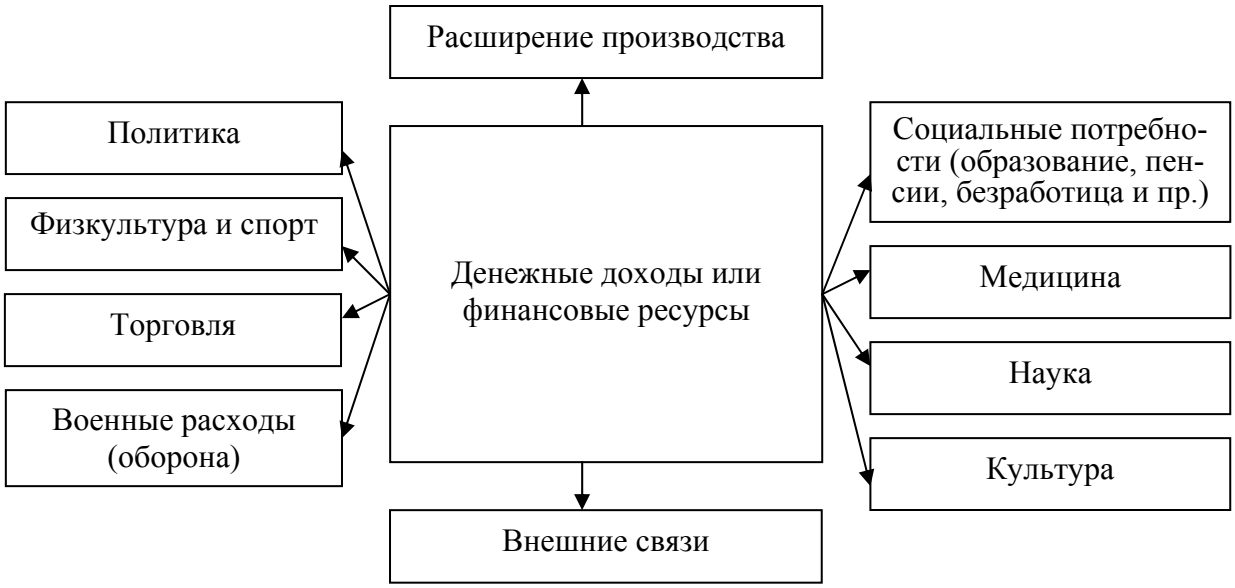


Рис. 1. Основные направления использования финансовых ресурсов

Финансовые ресурсы обслуживают все **три стадии движения доходов**, отражающие формирование первичных, вторичных и конечных доходов (рис. 2).

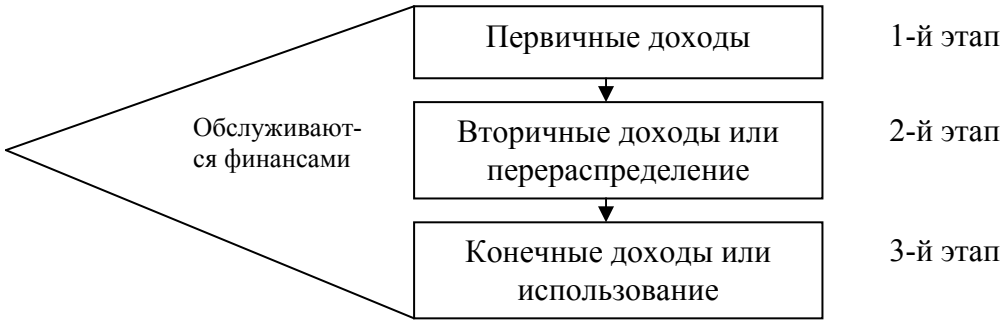


Рис. 2. Стадии движения денежных доходов (финансов)

Первичные доходы формируются в результате распределения выручки от реализации продукции (работ, услуг). Сумма выручки распадается на фонд возмещения понесенных в процессе производства материальных затрат (стоимость сырья и материалов, амортизация оборудования, арендная плата), заработную плату работника и прибыль собственника средств производства.

Таким образом, при первичном распределении формируются доходы собственников факторов производства. Кроме того, следует учитывать следующее обстоятельство: устанавливаемые государством косвенные налоги входят в первичные доходы. Поэтому на этом этапе частично формируются государственные доходы (рис. 3).

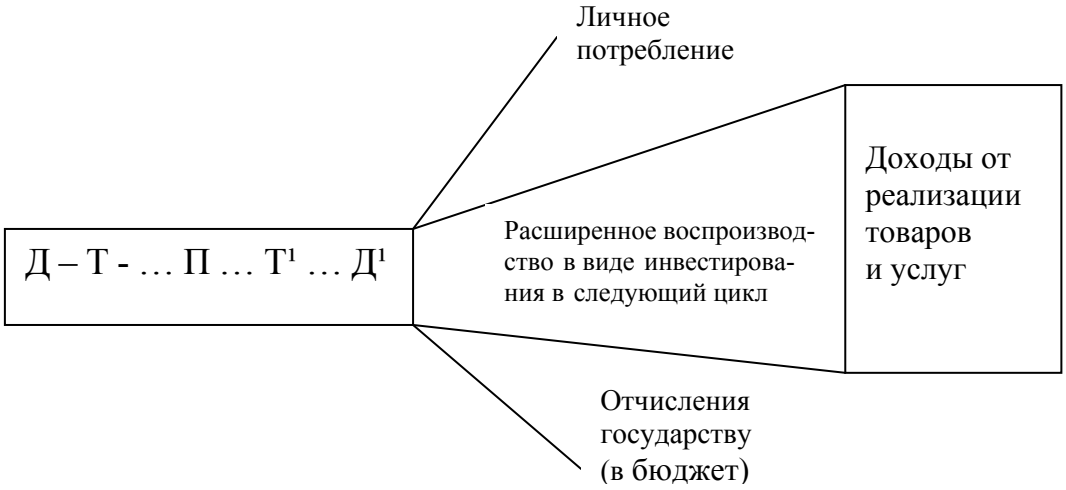


Рис. 3. Процесс расширенного воспроизводства

На втором этапе из первичных доходов выплачиваются прямые налоги в бюджеты всех уровней и страховые взносы во внебюджетные фонды. Из вновь создаваемых фондов денежных средств, в частности, из бюджетов различных уровней власти и внебюджетных фондов выплачиваются средства, представляющие собой расходы работников нематериальной сферы, врачей, учителей, нотариусов, служащих, военных и т.д. В результате этого процесса формируется новая структура доходов. Ее составляют **вторичные доходы**, образованные в ходе перераспределения первичных доходов.

Но врачи, учителя, служащие в свою очередь платят налоги и вносят страховые взносы. Эти налоги и взносы формируют средства, предназначаемые для определенных выплат. В результате таких выплат могут образовываться **третичные доходы.** Цепочку их формирования проследить почти невозможно. Движение этих доходов представляет собой очень сложный процесс.

Результатом этого процесса, его третьей заключительной стадией является образование конечных (реализуемых) доходов. Они используются на приобретение товаров и услуг. Определенная часть доходов сберегается.

Сумма первичных доходов за определенный период обязательно равняется сумме конечных доходов плюс сбережения и накопления.

Существует следующее финансовое равенство, которое не нарушается ни при каких условиях:

$$\Sigma A = \Sigma B + \Sigma C,$$

где A — первичные доходы;
B — конечные доходы;
C — сбережения и накопления.

Распределение и перераспределение доходов означает формирование их новой структуры. Причем, эта структура отражает экономические отношения (связи) между хозяйствующими структурами и государством.

На каждой стадии формирования доходов образуются фонды денежных средств, т. е. финансы. Следовательно, именно финансы опосредуют процессы распределения и перераспределения доходов.

Результат функционирования финансовой системы — измененная структура доходов.

Процесс распределения добавленной (вновь созданной) **стоимости** через бюджетную систему представлен на рисунке 4.

Как видно из рисунка 4, в результате распределения первичных доходов собственников факторов производства (предпринимателей и рабочих), формируются доходы работников нематериальной сферы. Часть доходов работников материальной сферы распределяется в пользу работников нематериальной сферы непосредственно через потребление первыми услуг, предоставляемых вторыми. Так формируются доходы адвокатов, нотариусов, охранников и т. д. В свою очередь ими уплачиваются налоги в бюджеты, участвующие в последующих перераспределениях доходов.

Финансы как денежные отношения возникают на стадии распределения. Но они являются важнейшим звеном всего воспроизводственного процесса и оказывают на него сильнейшее влияние.

На процесс распределения влияют не только финансы, но и цены. Поскольку сам процесс реализации в денежный доход любых благ (товаров, услуг и т. п.) осуществляется по определенным ценам, то **динамика цен** оказывает самостоятельное воздействие на процесс распределения. Чем сильнее меняются цены (и в сторону повышения, и в сторону понижения), тем сильнее колеблется денежный доход. Особенно резко эти сдвиги происходят в условиях инфляции.

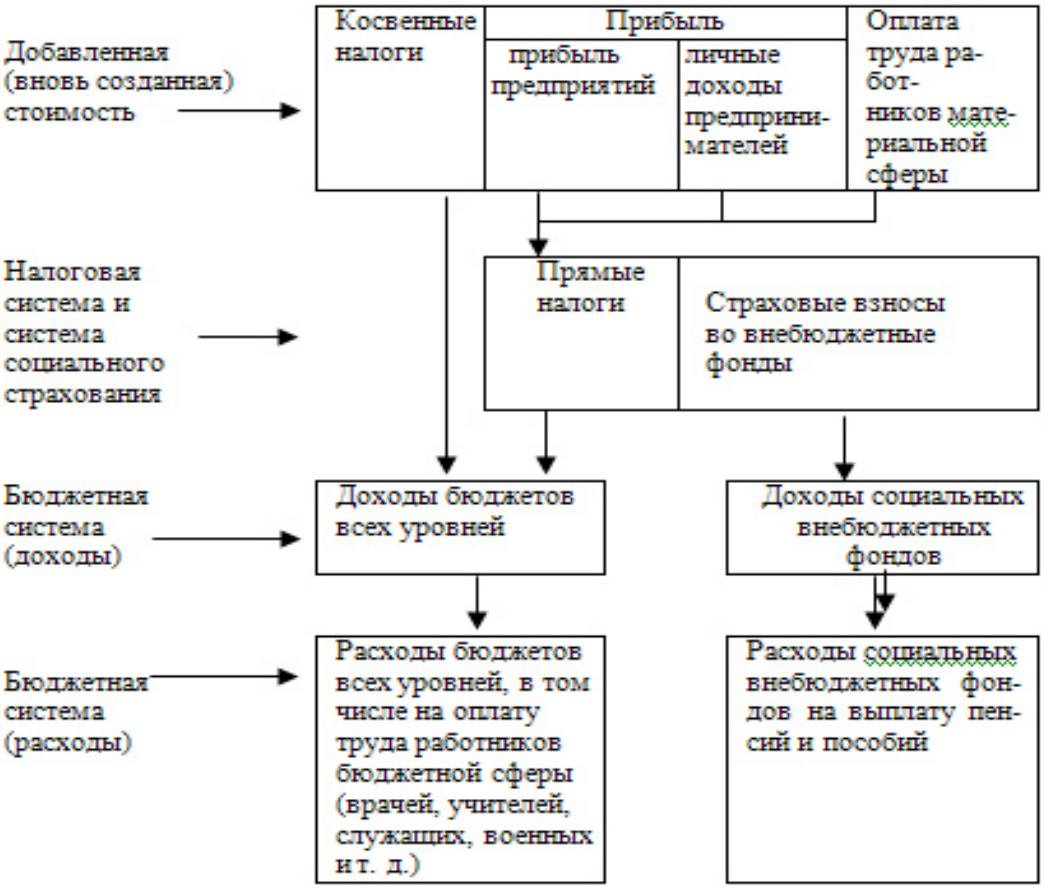


Рис. 4. Распределение добавленной стоимости через финансовую систему

Финансовые ресурсы предлагаются на рынке большим числом хозяйствующих субъектов и населением. Понятно, что потенциальные пользователи (потребители) этих средств не в состоянии самостоятельно устанавливать деловые отношения с каждым хозяйствующим субъектом, с каждым гражданином. В этой связи возникает проблема объединения разрозненных сбережений в значительные объемы финансовых ресурсов, которые могут быть предложены для использования крупным потенциальным инвестором.

Эту задачу решают **финансовые посредники** (банки, инвестиционные и паевые фонды, инвестиционные компании, сберегательные ассоциации и т. д.), которые аккумулируют свободные ресурсы, прежде всего, населения и выплачивают по этим ресурсам процент. Привлеченные ресурсы финансовые посредники предоставляют в качестве кредитов или размещают в ценные бумаги. Их доход состоит в разнице между процентом, выплачиваемым по привлеченным ресурсам, и процентом, получаемым по предоставленным ресурсам.

Владельцы денежных накоплений могут передать свои средства в банки и инвестиционные компании, а могут непосредственно приобрести акции и облигации промышленных корпораций. Но и во втором случае они столкнутся с посредниками — **дилерами** и **брокерами**, которые представляют собой профессиональных участников финансовых рынков. Дилеры осуществляют операции самостоятельно, от своего имени; брокеры действуют только по поручению клиентов и от их имени.

Своевременный финансовый рынок предлагает потенциальным инвесторам широкие возможности вложений средств путем приобретения денежных обязательств широкого круга хозяйствующих субъектов. Эти денежные обязательства называются **финансовыми инструментами**. К ним относятся: акции, облигации, векселя, депозитные сертификаты, долговые расписки, фьючерские контракты и т. д. Разнообразие финансовых инструментов позволяет владельцам денежных средств диверсифицировать свой инвестиционный портфель, т. е. вложить свои накопления в обязательства разных компаний и банков. Эти обязательства будут иметь различную доходность, но и разную степень рискованности. Если разорится какая-либо компания, то сохранятся инвестиции в другие компании. Диверсификация инвестиционного портфеля осуществляется по принципу: "нельзя класть все яйца в одну корзину".

Финансовые отношения — это отношения, связанные с распределением, перераспределением и использованием (потреблением) денежных доходов.

Феномен финансовых отношений как сферы экономических отношений в обществе возникает на стадии распределения первичного дохода (рис. 5).

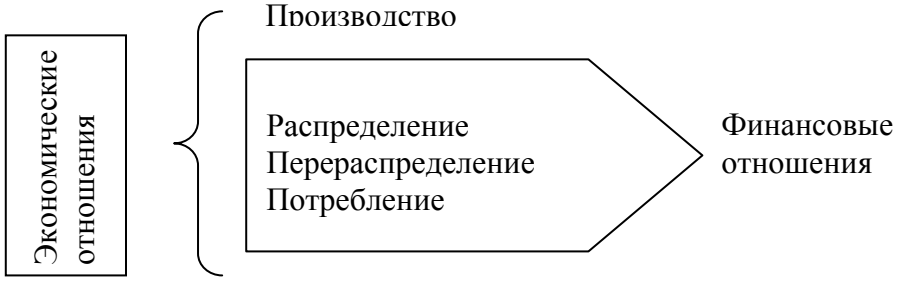


Рис. 5. Финансовые отношения на стадии распределения первичного дохода

Все финансовые отношения предприятий можно объединить в четыре группы:

- с другими предприятиями и организациями;
- внутри предприятия;
- внутри объединений предприятий и организаций;
- с финансово-кредитной системой государства.

Финансовые отношения с другими предприятиями и организациями.

Включают отношения с поставщиками, покупателями, строительно-монтажными и транспортными организациями, почтой и телеграфом, внешнеторговыми и другими организациями, таможней, фирмами иностранных государств. Это самая большая по объему денежных платежей группа. Отношения предприятий друг с другом связаны с реализацией готовой продукции и приобретением материальных ценностей для хозяйственной деятельности. Роль этой группы первична, так как именно в сфере материального производства создается национальный доход, предприятия получают выручку от реализации продукции и прибыль.

Финансовые отношения внутри предприятия.

Включают отношения между подразделениями предприятия, работниками и собственниками с оплатой работ и услуг, распределением прибыли, оборотных средств и др. Их роль состоит в установлении определенных стимулов и матери-

альной ответственности за качественное выполнение принятых обязательств. Их объем определяется степенью финансовой самостоятельности структурных подразделений. Отношения с рабочими и служащими — это выплаты заработной платы, премий, пособий, дивидендов по акциям, материальной помощи, а также взыскание денег за причиненный ущерб, удержание налогов.

Финансовые отношения внутри объединений предприятий и организаций.

Финансовые отношения внутри объединений предприятий и организаций — это отношения предприятий с вышестоящей организацией, внутри финансово-промышленных групп, а также холдинга.

Финансовые отношения предприятий с вышестоящими организациями составляют отношения по поводу образования и использования централизованных денежных фондов, которые в условиях рыночных отношений являются объективной необходимостью. Особенно это касается финансирования инвестиций, пополнения оборотных средств, финансирования импортных операций, научных исследований, в том числе и маркетинговых. Внутриотраслевое перераспределение денежных средств, как правило, на возвратной основе играет важную роль в управлении финансами и способствует оптимизации средств предприятий.

Отношения с финансово-кредитной системой государства.

Отношения с финансово-кредитной системой государства многообразны. Эта система включает следующие звенья: бюджетное, кредитное, страховое, а также фондовый рынок.

Отношения **с бюджетами** различных уровней и с внебюджетными фондами связаны с перечислением налогов и отчислений.

Финансовые отношения предприятий **с банками** строятся в отношении как хранения денежных средств в банках, организации безналичных расчетов, так и получения и погашения краткосрочных и долгосрочных кредитов. Кредит является источником формирования оборотных средств, расширения производства, его ритмичности, улучшения качества продукции, способствует устранению временных финансовых трудностей предприятий.

Кредитные отношения возникают в связи с предоставлением одним субъектом другому (физическими и/или юридическими лицами) денег на условиях **срочности, возвратности, платности.**

Основное отличие финансовых и кредитных отношений — в возвратности денежных средств, предоставляемых на условиях срочности, возвратности и платности.

Отношения **со страховым** звеном финансовой системы состоят из перечислений средств на социальное и медицинское страхование, а также страхование имущества предприятия.

Финансовые отношения предприятий **с фондовым рынком** предполагают операции с ценными бумагами.

Организация финансов как элемент системы управления включает в себя следующие **принципы:**

Принцип **самоокупаемости**, выражающийся в способности предприятия обеспечивать свои расходы, связанные с производственным процессом, результа-

тами деятельности, сохраняя тем самым повторяемость производства в неизменных масштабах;

Принцип **финансового планирования**, определяющий безусловную необходимость установления на перспективу объемов всех поступлений денежных средств и направлений их расходов;

Принцип **разделения собственных, заемных и бюджетных средств**, состоящий в том, что источники финансовых ресурсов классифицируются в балансе предприятия по указанным признакам, обеспечивая тем самым контроль за активами организации;

Принцип **самофинансирования**, означающий приоритет собственных источников финансирования как стратегии управления финансовыми ресурсами предприятия в целях накопления капитала, достаточного для финансирования расширенного воспроизводства.

Принцип **полной сохранности имущества собственника**, который реализуется нормами контроля за величиной чистых активов, ограничениями на сделки с другими положениями законодательных актов и учредительными документами;

Принцип **ответственности за результаты хозяйственной деятельности**, предусматривающий систему штрафов за нарушение договорных обязательств, расчетной дисциплины, налогового законодательства;

Принцип **соблюдения очередности платежей**, устанавливающий порядок удовлетворения претензий кредиторов и регламентируемый положениями ст. 855 ГК РФ.

Принцип **финансового контроля**, заключающийся в проверке законности, целесообразности и результативности финансовой деятельности организации.

На практике все принципы организации финансов применяются одновременно и распространяются на все области финансовой деятельности предприятия.

Финансовые ресурсы предприятия – это денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих. Формирование финансовых ресурсов осуществляется за счет собственных и приравненных к ним средств, мобилизации ресурсов на финансовом рынке и поступления денежных средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения.

Финансовые ресурсы предпринимательской фирмы можно определить и как совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, находящихся в распоряжении фирмы и предназначенных для выполнения ее финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства.

Финансы предприятий имеют ряд особенностей, обусловленных их функционированием в сфере материального производства, где органически связаны все воспроизводственные процессы: производство, распределение, обмен, потребление. К числу таких особенностей следует отнести:

- во-первых, нормальное функционирование производства на предприятии возможно лишь при достаточном его финансировании;

• во-вторых, финансовый механизм предприятия должен обеспечить его самофинансирование, что особенно важно в условиях разгосударствления собственности;

• в-третьих, являясь обособленным юридическим лицом, предприятие должно выполнять широкий круг обязательств перед бюджетами, фондами, поставщиками, работниками и т. п.

Все это ставит перед финансовыми структурами предприятия задачи, связанные с достижением соответствующих производственных результатов, образованием денежных накоплений, самофинансированием воспроизводственного процесса.

Финансовые ресурсы подразделяются на:

– денежный капитал;

– расходы на потребление;

– инвестиции в непроизводственную сферу;

– финансовый резерв.

Денежный капитал предприятия – это часть финансовых ресурсов, направляемая на производственно-хозяйственные цели (текущие расходы и развитие), предназначенные для извлечения прибыли. В структуру денежного капитала предприятия входят денежные средства, вложенные в:

– основные фонды;

– оборотные фонды;

– нематериальные активы;

– фонды обращения.

Совокупность имущественных прав, принадлежащих предприятию, представляют собой активы предприятия, которые представлены внеоборотными и оборотными активами.

Активы показывают состав, размещение и фактическое использование хозяйственных средств предприятия. Основное внимание уделяется тому, во что вложены финансовые ресурсы предприятия и каково их функциональное назначение.

Активы представляют собой затраты предприятия, сложившиеся в результате предшествующей хозяйственной деятельности, а также понесенные расходы ради возможных будущих доходов, поэтому в активе представлены экономические ресурсы (способные принести доход).

В состав активов входят основные средства, оборотные средства и нематериальные активы.

Основные средства – это средства, вложенные в основные производственные фонды. Основные фонды представляют собой средства труда, которые многократно используются в хозяйственном процессе и переносят свою стоимость частями, по мере их износа на стоимость создаваемой продукции (услуг). Этот процесс называется амортизацией.

Оборотный капитал (оборотные средства) – часть капитала предприятия, вложенная в его текущие активы. Часть оборотного капитала авансирована в сферу производства и формирует оборотные производственные фонды, другая его часть находится в сфере обращения и образует фонды обращения.

Оборотные производственные фонды – это сырье, материалы, топливо и т.п. – т.е. предметы труда, а также орудия труда, учитываемые в составе малоценных и быстроизнашивающихся предметов (МБП). Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства и полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции, изменяя первоначальную форму в течение производственного цикла.

Фонды обращения, хотя и не участвуют в процессе производства, но необходимы для обеспечения единства производства и обращения. К ним относятся: готовая продукция на складе, товары отгруженные, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в коммерческих банках, дебиторская задолженность, средства в расчетах.

Нематериальные активы – это стоимость объектов интеллектуальной собственности и иных имущественных прав. К ним относятся права, возникающие:

– из патентов на изобретения, промышленные образцы, товарные и фирменные знаки, торговые марки;

– из прав на «ноу-хау», «гудвилл»;

– из прав пользования земельными участками и природными ресурсами и др.

Чистые активы предприятия – это активы за вычетом долгов.

Пассивы предприятия – это совокупность долгов и обязательств предприятия, состоящие из заемных и привлеченных средств, включая кредиторскую задолженность.

Денежный капитал по форме права собственности разделяется на источники:

– собственные;

– заемные и привлеченные (чужие).

Соотношение собственного и заемного капитала представляет собой **финансовую структуру капитала**.

Собственный капитал предприятия представляет собой стоимость (денежную оценку) имущества предприятия, полностью находящегося в его собственности.

В учете величина собственного капитала исчисляется как разность между стоимостью всего имущества по балансу, или активами, включая суммы, невостребованные с различных должников предприятия, и всеми обязательствами предприятия в данный момент времени.

Собственный капитал предприятия складывается из различных источников: уставного капитала, различных взносов и пожертвований, прибыли, непосредственно зависящей от результатов деятельности предприятия. Особая роль принадлежит уставному капиталу (уставный фонд), а также прибыли и амортизационным отчислениям.

Уставной фонд — источник формирования основных фондов и оборотных средств. Главное требование к нему — его достаточность, обеспечивающая независимость и автономию предприятия от заёмных средств, а также эффективную работу без чрезмерного риска. В соответствии с мировыми стандартами доля уставного фонда вместе с другими собственными источниками в формировании имущества предприятия не должна быть менее половины.

Резервный фонд, который формируется путём отчислений из прибыли. Он имеет накопительный характер и используется предприятием для финансовой

поддержки своих программ, а также в случае возникновения непредвиденных потребностей в денежных ресурсах.

Фонд развития производства, который также формируется из прибыли и служит для финансирования социально-экономического развития предприятия.

Амортизационный фонд, который образуется путём амортизационных отчислений через реализацию и используется только на простое или расширенное воспроизводство основных фондов, а также в некоторой степени на покрытие дефицита оборотных средств.

Заемный капитал (обязательства предприятия) — это капитал, который привлекается предприятием со стороны.

Заемный капитал в структуре капитала предприятия состоит из кратко- и долгосрочных обязательств.

Долгосрочные обязательства — это кредиты и займы со сроком погашения более года.

Краткосрочные обязательства — это обязательства со сроком погашения менее 1 года (например, краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность).

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется уставный фонд. Его источниками в зависимости от организационно-правовых форм хозяйствования выступают: акционерный капитал, паевые взносы членов кооперативов, отраслевые финансовые ресурсы (при сохранении отраслевых структур), долгосрочный кредит, бюджетные средства.

Величина уставного фонда показывает размер тех денежных средств (основных и оборотных), которые инвестированы в процесс производства.

Основным источником финансовых ресурсов на действующих предприятиях выступает стоимость реализованной продукции (оказанных услуг), различные части которой в процессе распределения выручки принимают форму денежных доходов и накоплений. Финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли (от основной и других видов деятельности) и амортизационных отчислений.

Прибыль и амортизационные отчисления являются результатом кругооборота средств, вложенных в производство. Оптимальное использование амортизационных отчислений и прибыли по целевому назначению позволяет возобновить производство продукции на расширенной основе.

Назначение амортизационных отчислений – обеспечивать воспроизводство основных производственных фондов и материальных активов. В отличии от амортизационных отчислений прибыль не остается полностью в распоряжении предприятия, ее значительная часть в виде налогов поступает в бюджет.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, – это многоцелевой источник финансирования его потребностей, но основные направления ее использования можно определить как накопление и потребление. Пропорции распределения прибыли на накопление и потребление определяют перспективы развития предприятия.

Привлечение заемных средств позволяет фирме ускорять оборачиваемость оборотных средств, увеличивать объемы совершаемых хозяйственных операций,

сокращать незавершенное производство. Однако использование данного источника приводит к возникновению определенных проблем, связанных с необходимостью последующего обслуживания принятых на себя долговых обязательств. До тех пор пока размер дополнительного дохода, обеспеченного привлечением заемных ресурсов, перекрывает затраты по обслуживанию кредита, финансовое положение фирмы остается устойчивым (табл. 1).

Таблица 1

Различия между собственным и заемным капиталом предприятия

Признак	Вид капитала в структуре капитала предприятия	
	Собственный	**Заемный**
Непосредственное право на участие в управлении предприятием	Дает такое право	Не дает такого права
Отношение к финансовому риску	Увеличение доли собственного капитала снижает финансовый риск	Увеличение доли заемного капитала увеличивает финансовый риск
Право на получение прибыли	По остаточному принципу	Первоочередные
Очередность удовлетворения требований при банкротстве	По остаточному принципу	Первоочередные
Срок и условия оплаты и возврата капитала	Однозначно не установлены	Четко определены кредитным соглашением
Основное направление финансирования	Долгосрочные активы	Краткосрочные активы
Снижение налога на прибыль за счет отнесения финансовых издержек на затраты	Такая возможность отсутствует	Такая возможность присутствует
Источники финансирования	Внутренние и внешние источники	Внешние источники финансирования (за исключением кредиторской задолженности)
Связь дохода владельца капитала с прибыльностью предприятия	Доход владельца капитала непосредственно связан с финансовым результатом	Доход владельца капитала не связан с финансовым результатом

Практика показывает, что наиболее «дешевым» источником является заемное финансирование, так как кредиторы находятся в более привилегированном положении в сравнении с собственниками предприятия. Они сохраняют за собой право на возврат своих вложений, а в случае банкротства их требования будут удовлетворены раньше требований акционеров. Тем не менее, бесконтрольный рост заемного финансирования может существенно понизить финансовую устойчивость предприятия, вызвать падение рыночной цены на его акции, а в случае неблагоприятного развития событий поставить предприятие перед угрозой банкротства

Использование финансовых ресурсов осуществляется предприятием по многим направлениям, главными из которых являются:

– платежи органам финансово-банковской системы, обусловленные выполнением финансовых обязательств. Сюда относятся: налоговые платежи в бюджет и внебюджетные фонды, уплата процентов банкам за пользование кредитами, погашение ранее взятых ссуд, страховые платежи и т.д.;

– инвестирование собственных средств в капитальные затраты (реинвестирование), связанное с расширением производства и техническим его обновлением, переходом на новые прогрессивные технологии, использование «ноу-хау» и т.д.;

– инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги, приобретаемые на рынке: акции и облигации других фирм, в государственные займы и т.п.;

– направление финансовых ресурсов на образование денежных фондов поощрительного и социального характера;

– использование финансовых ресурсов на благотворительные цели, спонсорство и т.п.

Финансы предприятия выполняют обеспечивающую, распределительную и контрольную функции.

Обеспечивающая функция предполагает, что предприятие должно быть полностью обеспечено в оптимальном размере денежными средствами, необходимыми для текущего финансирования производства, покрытия расходов, выполнения необходимых обязательств. При этом оптимизация источников денежных ресурсов является одной из главных задач, поскольку при излишке средств снижается эффективность их использования, а при недостатке — на предприятии возникают финансовые трудности. Обеспечивающая функция финансов предприятия выполняет свою роль через стимулирующее воздействие на производственно-хозяйственную деятельность свободных цен, налогов и оплаты труда, механизма затрат и привлечение заёмных источников, в частности, — банковских кредитов.

Распределительная функция финансов предприятия направлена на соответствующее распределение выручки от реализации продукции и полученных доходов. При этом она функционирует таким образом, чтобы обеспечить финансирование затрат на производство, отчисление налогов, сборов и платежей, оплату труда, социально-экономическое развитие предприятия.

Контрольная функция осуществляет контроль за всеми видами деятельности предприятия. Если предприятие своевременно рассчитывается с бюджетом, фондами, банками, поставщиками, работниками и т.п., то это свидетельствует об эффективном использовании им денежных ресурсов, соблюдении норм действующего законодательства. В противном случае оно вынуждено платить штрафы, пени, недоимки, нести убытки. Контроль за работой предприятия осуществляется и через выполнение ряда показателей финансового плана, платёжного календаря. Именно в этом проявляется связь контрольной функции с обеспечивающей и распределительной функциями.

Следует также отметить, что важными контрольными показателями являются размеры кредиторской задолженности предприятия, обеспеченность денежными ресурсами оборотных активов, ликвидность, платежеспособность и др.

Финансовый механизм предприятия представляет собой с одной стороны систему денежных отношений хозоргана, а с другой — систему образования и использования его фондов денежных средств.

Структурно финансовый механизм предприятия состоит из следующих трех частей:

1. Механизм финансовых отношений предприятия, включающий взаимоотношения предприятия с:

- поставщиками и потребителями;
- внутрипроизводственными структурными подразделениями;
- бюджетами всех уровней и внебюджетными фондами;
- банками и небанковскими учреждениями;
- денежным и фондовым рынками;
- инвесторами;
- страховыми компаниями;
- государственными органами управления.

2. Механизм образования и привлечения денежных ресурсов, предполагающий поступления от:

- реализации продукции, работ, услуг;
- внереализационных операций;
- улучшения использования оборотных и необоротных активов;
- привлечения банковских кредитов, инвестиций и др. заёмных источников;
- эмиссии ценных бумаг;
- совместного производства;
- дотаций и субсидий.

3. Механизм использования финансовых ресурсов, направляющий полученные доходы и поступления на:

- образование резервного и амортизационного фондов, пополнение фонда развития;
- выполнение неотложных финансовых обязательств, в т.ч. перед бюджетом, фондами, поставщиками, работниками;
- погашение задолженностей, штрафов, пеней;
- оплату труда и материальное стимулирование производства;
- социальное развитие и т.п.

Оптимальное взаимодействие вышеуказанных финансовых отношений и механизмов достигается через такие категории, как выручка от реализации продукции, прибыль, издержки, оборотные средства, безналичные расчёты, кредит, налоги, различного рода стимулы, льготы, нормативы отчислений, санкции. Финансовый механизм должен способствовать наиболее полной и эффективной реализации финансами предприятий своих функций и их взаимосвязи.

Таким образом, финансовые ресурсы предприятия по источникам их формирования можно разделить на три группы: собственные, приравненные к собственным и заёмные. Эффективность использования финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта обычно оценивается сопоставлением достигнутого финансово-

го результата производственной деятельности – прибыли с суммой имеющихся денежных средств в соответствующий период.

Финансовая устойчивость предприятия – его платежеспособность.

Коэффициенты оценки финансовой устойчивости предприятия следующие:

1.Коэффициент концентрации собственного капитала:

$$К_{кск} = \frac{К_с}{К} * 100\%$$

где $К_{кск}$ — доля собственного капитала в финансовой структуре капитала;
$К_с$ — собственный капитал;
$К$ — суммарный (собственный и заемный) капитал.

Для сохранения финансовой устойчивости $К_{кск}$ должен быть не менее 60% ($К_{кск} \geq 60\%$).

2.Коэффициент финансовой зависимости:

$$К_{фз} = \frac{К_з}{К} * 100\%$$

где $К_{фз}$ — характеризует финансовую зависимость предприятия от внешних займов;
$К_з$ — заемный капитал;
$К_с$ — собственный капитал.

Чем выше $К_{фз}$, тем выше финансовая зависимость хуже финансовая устойчивость предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия связана с понятием **«цена (стоимость) капитала»** – это общая сумма средств, которую необходимо уплатить за использование определенного объема финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему.

Заключительный тестовый контроль:

1. Собственный капитал предприятия включает:

1. уставной капитал, амортизационные отчисления, взносы
2. уставной капитал, прибыль, взносы
3. уставной капитал, прибыль, амортизационные отчисления, заемные средства
4. уставной капитал, прибыль, амортизационные отчисления, взносы
5. уставной капитал, кредиты, амортизационные отчисления

2. Амортизационный фонд предприятия используется для:

1. простого или расширенного воспроизводства основных фондов
2. расчетов по кредитам
3. строительства объектов недвижимости (зданий)
4. расчетов по заработной плате
5. все ответы верны

3. Долгосрочные обязательства предприятия — это:

1. кредиты и займы со сроком погашения до года
2. кредиты и займы со сроком погашения более года
3. кредиты и займы с неопределенным сроком погашения
4. кредиты и займы с необходимостью погашения по требованию заемщика
5. нет правильного ответа

4. При увеличении доли заемного капитала на предприятии финансовый риск:
1. уменьшается
2. увеличивается
3. остается неизменным
4. первоначально увеличивается, а затем уменьшается
5. зависит от состояния активов предприятия

5. Платежи органам финансово-банковской системы включают:
1. налоговые платежи в бюджет
2. налоговые платежи во внебюджетные фонды
3. уплату процентов банкам за пользование кредитами
4. погашение ранее взятых ссуд, страховые платежи
5. все ответы верны

6. Оборотный капитал:
1. используется многократно
2. используется многократно и постепенно потребляется на протяжении ряда производственных циклов
3. используется однократно
4. используется однократно и полностью потребляется в ходе каждого цикла производства
5. нет правильного ответа

7. Основной капитал:
1. используется однократно
2. используется однократно и полностью потребляется в ходе каждого цикла производства
3. используется многократно и постепенно потребляется на протяжении ряда производственных циклов
4. используется многократно
5. нет правильного ответа

8. Механизм образования и привлечения денежных ресурсов на предприятие предполагает их поступление за счет:
1. реализации продукции
2. погашения задолженностей
3. штрафов
4. пеней
5. страховых взносов

9. Обязательный взнос в госбюджет, осуществляемый юридическими лицами – это:
1. штраф
2. налог
3. профсоюзный взнос
4. страховка
5. пеня

10. Коэффициент финансовой зависимости – это отношение:
1. собственного капитала к заемным средствам

2. заемных средств к собственному капиталу
3. собственного капитала к оборотным средствам
4. собственного капитала к основным средствам
5. оборотных средств к основным средствам

11.Финансовые ресурсы предприятия – это:
1. резервный капитал
2. кредиты банков
3. уставный капитал
4. доходы от основной деятельности
5. все ответы верны

12.Стартовым источником финансовых ресурсов в момент учреждения предприятия является:
1. резервный капитал
2. кредиты банков
3. уставный капитал
4. доходы от основной деятельности
5. все ответы верны

13. Финансовые ресурсы формируются за счет:
1. собственных и привлеченных денежных средств
2. доходов от основной деятельности
3. доходов от внереализационных операций
4. выручки от продажи акций
5. целевых поступлений

14. Заемщик – это:
1. участник сделки, получающий на время от партнера товары (услуги) или деньги на хранение
2. участник кредитной сделки, получающий на время от партнера деньги в их номинальной стоимости
3. участник кредитной сделки, получающий на время от партнера товары (услуги) в их реальной стоимости
4. участник кредитной сделки, получающий на время от партнера товары (услуги) или деньги на определенных условиях
5. нет правильного ответа

15. Стартовый капитал—это капитал, расходуемый на:
1. регистрацию предприятия
2. открытие банковского счета
3. покупку зданий или прав на их аренду
4. покупку машин, оборудования
5. все ответы верны

16. Прибыль – это:
1. полученные доходы от продажи товаров и услуг
2. превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров
3. издержки производства плюс себестоимость
4. доходы плюс издержки производства

5. доходы плюс себестоимость

17. Первичные доходы от реализации продукции включают в себя:

1. стоимость издержек производства + заработная плата работников + прибыль собственника факторов производства
2. амортизацию оборудования + заработная плата работников + прибыль собственника факторов производства
3. стоимость сырья и материалов + заработная плата работников + прибыль собственника факторов производства
4. стоимость издержек производства + заработная плата работников
5. стоимость сырья и материалов + амортизацию оборудования + заработная плата работников

18. Финансовые отношения возникают на стадии:

1. перераспределения денежных доходов
2. потребления денежного дохода
3. распределения первичного дохода
4. накопления доходов
5. инвестирования доходов

19. Денежный капитал предприятия предназначен для:

1. наращивания основных фондов
2. увеличения оборотных средств
3. увеличения нематериальных активов
4. получения прибыли
5. получения кредитов

20. В структуру денежного капитала предприятия входят денежные средства, вложенные в:

1. основные фонды
2. оборотные фонды
3. нематериальные активы
4. фонды обращения
5. все ответы верны

Упражнения:

1. Рассчитайте коэффициент концентрации собственного капитала, если величина собственного капитала составляет 30 млн руб., а суммарный капитал – 50 млн руб.

2. Рассчитайте коэффициент финансовой зависимости, если величина заемного капитала составляет 20 млн руб., а собственного – 30 млн руб.

Рефераты

1. Финансовые ресурсы предприятия.
2. Структура финансовых ресурсов.
3. Источники финансовых ресурсов.
4. Собственные и заемные средства.
5. Финансовые отношения.

Тема 7. Мотивация и оплата труда на предприятии.

Основные изучаемые вопросы:

1.Мотивация.
2. Заработная плата.
3.Функции заработной платы.
4.Формы и системы оплаты труда.
5. Нормирование и оплата труда.

Мотивационная характеристика темы

Стимулирование работника или группы работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их собственных потребностей является важнейшей целью предприятия. Заработная плата, как объективная оценка вклада работника в результаты деятельности предприятия, является основной формой его мотивации. Для работника заработная плата – главная и основная статья его личного дохода, средство воспроизводства и повышения уровня благосостояния его самого и его семьи, а отсюда и стимулирующая роль заработной платы в результатах труда для увеличения размера получаемого вознаграждения.

Основные категории и понятия

Мотивация. Методы и формы мотивации. Заработная плата. Стимулирующая, воспроизводственная и регулирующая функция заработной платы. Принципы организации заработной платы. Формы и системы оплаты труда. Тарифно-квалификационный справочник. Ставка заработной платы. Оклад (должностной оклад). Тарифная ставка заработной платы. Государственных гарантий по оплате труда. Компенсационные выплаты. Стимулирующие выплаты.

Цели занятия.

Общая цель: изучить формы и системы оплаты труда на предприятии.

Конкретные цели

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Мотивация и оплата труда на предприятии ”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “Мотивация и оплата труда на предприятии ”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Дайте определение понятию заработная плата.
2. Какие виды заработной платы Вы знаете?
3. Чем номинальная заработная плата отличается от реальной заработной платы?
4. Какие функции выполняет заработная плата?
5. В чем выражается стимулирующая функция заработной платы?
6. В чем заключается воспроизводственная функция заработной платы?
7. Перечислите основные принципы организации оплаты труда.

9. В чем особенность сдельной формы оплаты труда?
10. На какие системы подразделяется сдельная форма оплаты труда?
11. В чем отличие повременной формы оплаты труда от сдельной ?
12. Какие системы присущи повременной форме?
13. Для чего применяются тарифно-квалификационные справочники?

Базисный тестовый контроль:

1.При формировании профессиональных квалификационных групп профессий рабочих и должностей служащих учитываются требования к:
1. профессиональной подготовке и занимаемой должности
2. профессиональной подготовке и уровню квалификации
3. стажу работы и уровню квалификации
4. месту обучения и уровню квалификации
5. профессиональной подготовке и возрасту

2. Оплата труда работников, занятых по совместительству, производится:
1. пропорционально отработанному времени в соответствии с договоренностью работодателя и работника
2. в основное рабочее время в соответствии с занимаемой должностью
3. в основное рабочее время в соответствии с договоренностью работодателя и работника
4. пропорционально отработанному времени в соответствии с занимаемой должностью
5. соответственно профессиональной подготовки и уровня квалификации

3. Заработная плата работника предельными размерами:
1. не ограничивается
2. ограничивается
3. не ограничивается, может превышать сметные ассигнования
4. ограничивается коллективным договором
5. нет правильного ответа

4. Для руководителя учреждения размеры выплат стимулирующего характера определяются с учетом:
1. длительности работы на должности руководителя
2. его квалификации
3. результатов деятельности учреждения
4. ученой степени
5. почетного звания

5. Воспроизводственная функция заработной платы определяет абсолютный уровень оплаты труда, необходимый для:
1. создания материальной заинтересованности в результатах труда
2. повышения эффективности производства товаров и услуг
3. улучшения качественных показателей работы
4. повышения спроса на рабочую силу
5. обеспечения жизненных потребностей работника и его семьи

6. Основная заработная плата – это:
1. оплата труда сверх установленной нормы

2. компенсационные выплаты
3. оплата труда в соответствии с установленными нормами труда
4. оплата труда за трудовые успехи
5. оплата труда за сдельный труд

7. Оклад по профессиональной квалификационной группе:
1. это минимальный оклад (должностной оклад) работника учреждения
2. включает компенсационные выплаты и доплаты
3. включает стимулирующие выплаты и надбавки
4. включает должностной оклад, доплаты и надбавки
5. включает компенсационные и стимулирующие выплаты

8. К компенсационным доплатам относят выплаты за:
1. высокую квалификацию
2. совмещение профессий
3. расширение зон обслуживания
4. вредные, тяжелые и опасные условия труда
5. за выполнение обязанностей отсутствующего работника

9. К стимулирующим выплатам относят выплаты за:
1. работу в вечернее и ночное время
2. высокую квалификацию
3. работу в выходные и праздничные дни
4. разъездной характер работы
5. вредные, тяжелые и опасные условия труда и др.

10. Размер доплат и надбавок определяется относительно:
1. совмещаемой должности
2. квалификации работника
3. должности работника
4. условий труда
5. должностного оклада

Учебные задания:

1. Рассчитайте заработную плату молодого специалиста врача-терапевта участкового, если его должностной оклад составляет 5400 руб., районный коэффициент 30%, дальневосточный коэффициент – 30%.

2. Рассчитайте заработную плату молодого специалиста врача-терапевта участкового, если его должностной оклад составляет 5400 руб., надбавка за непрерывный стаж работы – 30%, районный коэффициент 30%, дальневосточный коэффициент – 30%.

Ориентировочная основа действий:

Мотивация труда – это стимулирование работника или группы работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их собственных потребностей.

На предприятии необходимо создавать такие условия, чтобы работники воспринимали свой труд как осознанную деятельность, являющуюся источником самосовершенствования, основой их профессионального и служебного роста.

Главные рычаги мотивации – стимулы (например, заработная плата) и мотивы (внутренние установки человека).

Отношение к труду определяется системой ценностей человека, условиями труда, созданными на предприятии и применяемыми стимулами.

Система мотивации на уровне предприятия должна гарантировать:

- занятость всех работников трудом;
- предоставление равных возможностей для профессионального и служебного роста;
- согласованность уровня оплаты с результатами труда;
- создание условий безопасности труда;
- поддержание в коллективе благоприятного психологического климата и др.

Методы мотивации можно классифицировать на:

1) экономические (прямые) – повременная и сдельная оплата труда; премии за качественные и количественные показатели труда; участие в доходах предприятия; оплата обучения и др.;

2) экономические (непрямые) – предоставление льгот в оплате жилья, транспортного обслуживания, питания на предприятии;

3) не денежные – повышение привлекательности труда, продвижение по службе, участие в принятии решений на более высоком уровне, повышение квалификации, гибкие рабочие графики выхода на работу и др.

Основными формами мотивации работников предприятия являются:

1. Заработная плата, как объективная оценка вклада работника в результаты деятельности предприятия.

2. Система внутрифирменных льгот работникам: эффективное премирование, доплаты за стаж, страхование здоровья работников за счет предприятия, предоставление беспроцентных ссуд, оплата расходов на проезд к месту работы и обратно, льготное питание в рабочей столовой, продажа продукции своим работникам по себестоимости или со скидкой; увеличение продолжительности оплачиваемых отпусков за определенные успехи в работе; более ранний выход на пенсию, предоставление права выхода на работу в более удобное для работников время и т.д.

3. Мероприятия, повышающие привлекательность и содержательность труда, самостоятельность и ответственность работника.

4. Устранение статусных, административных и психологических барьеров между работниками, развитие доверия и взаимопонимания в коллективе.

5. Моральное поощрение работников.

6. Повышение квалификации и продвижение работников по службе.

Оплата труда – это вознаграждение, исчисленное, как правило, в денежном выражении, которое по трудовому договору собственник либо уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную им работу.

Как социально-экономическая категория заработная плата требует рассмотрения с точки зрения ее роли и значения как для работника, так и для работодателя.

Для работника заработная плата – главная и основная статья его личного дохода, средство воспроизводства и повышения уровня благосостояния его самого и его семьи, а отсюда и стимулирующая роль заработной платы в результатах труда для увеличения размера получаемого вознаграждения.

Для работодателя заработная плата работников – это расходуемые им средства на использование привлекаемой по найму рабочей силы, что составляет одну из основных статей расхода (издержек) в себестоимости производственных товаров и услуг. При этом работодатель, естественно, заинтересован в возможном снижении удельных затрат рабочей силы на единицу продукции, хотя в то же время может оказаться целесообразным увеличить расходы на рабочую силу в целях повышения ее качественного уровня, если это позволит увеличить прибыль предприятия за счет стимулирования трудовой и творческой инициативы работников.

Поскольку заработная плата выплачивается в основном в денежной форме, изменение цен на товары широкого потребления и услуги, ставок налогов может изменить ее реальное содержание. В связи с этим различают минимальную, номинальную и реальную заработную плату.

Минимальная заработная плата (месячная и часовая) – государственный минимальный социальный стандарт в области оплаты труда за работу в нормальных условиях при выполнении установленной (месячной или часовой) нормы труда.

Номинальная (или денежная) заработная плата – это количество денег, полученных работником за выполненную работу.

Реальная заработная плата определяется тем количеством товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату.

Величина реальной заработной платы зависит от ряда факторов. Во-первых, это величина номинальной заработной платы. Во-вторых, на ее величину влияет уровень цен на потребительские товары и услуги. Если денежная плата остается неизменной, а цены растут, то это равносильно снижению зарплаты. Если же цены снижаются, то это означает повышение зарплаты. В-третьих, величина реальной заработной платы зависит от наличия в магазинах достаточного количества товаров, соответствующих спросу населения. Если цена не меняется, но товаров нет, то дефицит также равносилен снижению зарплаты. В-четвертых, минимальная заработная плата не должна быть ниже уровня физиологического прожиточного минимума.

В условиях рыночной экономики заработная плата выполняет стимулирующую, воспроизводственную и регулирующую функции. Стимулирующее назначение заработной платы состоит в том, чтобы создать материальную заинтересованность в индивидуальных и коллективных результатах труда, повышении эффективности производства товаров и услуг, улучшении качественных показателей работы.

Воспроизводственная функция определяет абсолютный уровень оплаты труда, необходимый для обеспечения жизненных потребностей работника и его семьи.

Регулирующее назначение заработной платы заключается в ее воздействии на соотношение между спросом и предложением рабочей силы, на формирование персонала, численности работников и уровень их занятости.

Важнейшей задачей предприятия в современных условиях является усиление стимулирующей функции заработной платы.

Государственная политика оплаты труда реализуется путем установления:

- минимального размера оплаты труда (МРОТ) – установленный минимум оплаты труда в час, день или месяц, который работодатель может (должен) платить своему работнику, и за который работник может законно продать свой труд.
- государственных норм и гарантий в оплате труда (за работу в сверхурочное время, праздничные и выходные дни и за время выполнения государственных обязанностей);
- условий определения части дохода предприятия, направляемого на оплату труда;
- межотраслевых соотношений в оплате труда;
- условий и размеров оплаты труда в бюджетных организациях и учреждениях; максимальных размеров должностных окладов руководителей государственных предприятий;
- уровня налогообложения предприятий и доходов работников.

МРОТ регулируется с учетом уровня экономического развития, уровня производительности труда, уровня средней заработной платы и стоимостной величины минимального потребительского бюджета.

Индексация заработной платы осуществляется в связи с инфляцией, а также при несвоевременной ее выплате в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством. Это производится в том случае, если индекс потребительских цен, исчисленный нарастающим итогом с момента предыдущей индексации, превышает 5% порог.

Перечень норм и условий оплаты труда, регламентируемых федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Обязательными для применения на территории РФ являются следующие нормы и условия оплаты труда, установленные Трудовым кодексом РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ:

- минимальный размер оплаты труда, установленный федеральным законом, порядок установления размера минимальной заработной платы в субъекте Российской Федерации;
- включение в трудовой договор с работником (дополнительное соглашение к трудовому договору) условий оплаты труда, в том числе фиксированного размера тарифной ставки, оклада (должностного оклада), ставки заработной платы, установленных ему за исполнение трудовых (должностных) обязанностей за календарный месяц в зависимости от квалификации и сложности выполняемых работ, а также размеров и условий выплат стимулирующего и компенсационного характера;
- размеры районных коэффициентов (коэффициентов) и порядок их применения для расчета заработной платы работников организаций, расположенных в ме-

стностях с особыми климатическими условиями, а также размеры процентных надбавок к заработной плате работников за стаж работы в указанных местностях и порядок их выплаты, устанавливаемые Правительством РФ.

Органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления могут устанавливаться более высокие размеры районных коэффициентов для учреждений, финансируемых соответственно из средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, расположенных в местностях с особыми климатическими условиями. Нормативным правовым актом субъекта Российской Федерации может быть установлен предельный размер повышения районного коэффициента, устанавливаемого входящими в состав субъекта РФ муниципальными образованиями;

- размеры и условия установления повышенной оплаты труда работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда. Данные нормы не могут быть снижены и (или) ухудшены по сравнению с размерами и условиями, установленными в соответствии с трудовым законодательством, иными нормативными правовыми актами РФ, содержащими нормы трудового права, а также коллективными договорами и соглашениями без проведения аттестации рабочих мест;

- Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих, состоящий из тарифно-квалификационных характеристик, содержащих характеристики основных видов работ по профессиям рабочих в зависимости от их сложности и соответствующие им тарифные разряды, требования, предъявляемые к профессиональным знаниям и навыкам рабочих, а также примеры работ, утвержденных федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере труда, и Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих, состоящий из квалификационных характеристик должностей руководителей, специалистов и служащих, содержащих должностные обязанности и требования, предъявляемые к уровню знаний и квалификации руководителей, специалистов и служащих, утвержденных федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере труда.

Применение указанных справочников направлено на сохранение единства тарификации работ, установление единых подходов в определении должностных обязанностей работников и предъявляемых к ним квалификационных требований, правильный подбор и расстановку кадров, повышение деловой квалификации работников, рациональное разделение труда, создание действенного механизма разграничения функций, полномочий и ответственности между различными категориями работников.

Наименования должностей (профессий) работников государственных и муниципальных учреждений и их квалификация должны соответствовать наименованиям должностей руководителей, специалистов и служащих, профессий рабочих и квалификационным требованиям к ним, предусмотренным Единым тарифно-квалификационным справочником работ и профессий рабочих и Единым ква-

лификационным справочником должностей руководителей, специалистов и служащих.

Системы оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений.

Системы оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на федеральном, региональном и муниципальном уровнях формируются на основе следующих принципов:

- верховенство Конституции РФ, федеральных законов и общепризнанных принципов и норм международного права на всей территории РФ;

- недопущение снижения и (или) ухудшения размеров и условий оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений по сравнению с размерами и условиями оплаты труда, предусмотренными Трудовым кодексом РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, нормативными правовыми актами субъектов РФ и органов местного самоуправления;

- установление в государственных и муниципальных учреждениях систем оплаты труда коллективными договорами, соглашениями и локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами РФ, содержащими нормы трудового права, включая фиксированные размеры тарифных ставок, окладов (должностных окладов), ставок заработной платы за исполнение трудовых (должностных) обязанностей за календарный месяц, а также размеры доплат и надбавок компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, размеры выплат стимулирующего характера;

- обеспечение зависимости заработной платы каждого работника от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда без ограничения ее максимальным размером;

- обеспечение равной оплаты за труд равной ценности при установлении размеров тарифных ставок, окладов (должностных окладов), ставок заработной платы, выплат компенсационного и стимулирующего характера, а также недопущение какой бы то ни было дискриминации - различий, исключений и предпочтений, не связанных с деловыми качествами работников и результатами их труда;

- обеспечение повышения уровня реального содержания заработной платы работников государственных и муниципальных учреждений и других гарантий по оплате труда, предусмотренных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами РФ, содержащими нормы трудового права.

Системы оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений устанавливаются:

- в федеральных государственных учреждениях – коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ;

- в государственных учреждениях субъектов РФ – коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов РФ;

- в муниципальных учреждениях – коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов РФ и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления.

Установление и изменение систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений осуществляются с учетом:

- создания условий для оплаты труда работников в зависимости от результатов и качества работы, а также их заинтересованности в эффективном функционировании структурных подразделений и учреждения в целом, в повышении качества оказываемых услуг;
- достигнутого уровня оплаты труда;
- обеспечения государственных гарантий по оплате труда;
- повышенной оплаты труда работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда, но не ниже размеров, установленных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права;
- выплат за выполнение сверхурочных работ, работ в ночное время, выходные и нерабочие праздничные дни и за выполнение работ в других условиях, отклоняющихся от нормальных, но не ниже размеров, установленных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права;
- фонда оплаты труда, сформированного на календарный год;
- мнения соответствующих профсоюзов (объединений профсоюзов);
- порядка аттестации работников государственных и муниципальных учреждений, устанавливаемого в соответствии с законодательством РФ;
- типовых норм труда для однородных работ (межотраслевых, отраслевых и иных норм труда, включая нормы времени, нормы выработки, нормативы численности, типовые (рекомендуемые) штатные нормативы, нормы обслуживания и другие нормы, утверждаемые в порядке, установленном законодательством РФ).

Пересмотр норм труда допускается в порядке, установленном трудовым законодательством, по мере совершенствования или внедрения новой техники, технологии и проведения организационных либо иных мероприятий, обеспечивающих рост производительности труда, установления целевых показателей эффективности труда.

Локальные нормативные акты, предусматривающие введение, замену и пересмотр норм труда, принимаются работодателем с учетом мнения представительного органа работников.

Об изменении систем оплаты труда и (или) введении новых норм труда работники должны быть извещены не позднее чем за два месяца.

В случаях, когда размер оплаты труда работника зависит от стажа, образования, квалификационной категории, государственных наград и (или) ведомственных знаков отличия, ученой степени, право на его изменение возникает в следующие сроки:

- при увеличении стажа непрерывной работы, педагогической работы, выслуги лет – со дня достижения соответствующего стажа, если документы находятся в учреждении, или со дня представления документа о стаже, дающем право на соответствующие выплаты;

- при получении образования или восстановлении документов об образовании – со дня представления соответствующего документа;

- при присвоении квалификационной категории – со дня вынесения решения аттестационной комиссией;

- при присвоении почетного звания, награждения ведомственными знаками отличия – со дня присвоения, награждения;

- при присуждении ученой степени доктора наук или кандидата наук – со дня принятия Министерством образования и науки Российской Федерации решения о выдаче диплома.

При наступлении у работника права на изменение размера оплаты труда в период пребывания в ежегодном или ином отпуске, в период его временной нетрудоспособности, а также в другие периоды, в течение которых за ним сохраняется средняя заработная плата, изменение размера оплаты его труда осуществляется по окончании указанных периодов.

Современная политика оплаты труда. Основные понятия, установленные законодательством Российской Федерации, трудовым кодексом Российской Федерации по оплате труда:

- системы оплаты труда – совокупность правовых норм, определяющих условия и размеры оплаты труда работников учреждений с учетом отраслевых сфер деятельности;

- профессиональные квалификационные группы (ПКГ) должностей руководителей, специалистов и служащих – группы должностей руководителей (за исключением руководителей учреждений, их заместителей и главных бухгалтеров учреждений), специалистов и служащих учреждений, сформированные с учетом отраслевой сферы деятельности на основе требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации, которые необходимы для осуществления соответствующей профессиональной деятельности;

- оклад по профессиональной квалификационной группе – минимальный оклад (должностной оклад) работника учреждения, осуществляющего профессиональную деятельность в должности руководителя (за исключением руководителя учреждения, его заместителей, главного бухгалтера учреждения), специалиста и служащего учреждения или по профессии рабочего учреждения, входящих в соответствующую профессиональную квалификационную группу, за календарный месяц без учета компенсационных и стимулирующих выплат (Приложение 1);

- ставка заработной платы по профессиональной квалификационной группе – минимальный размер ставки оплаты труда работника, осуществляющего профессиональную деятельность по должности служащего, входящего в соответствующую профессиональную квалификационную группу, за выполнение нормы труда определенной сложности (квалификации) за единицу времени без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат;

- оклад (должностной оклад) – фиксированный размер оплаты труда работника за исполнение трудовых (должностных) обязанностей определенной сложности за календарный месяц без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат;

- тарифная ставка заработной платы – фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда определенной сложности (квалификации) за единицу времени без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат.

Под профессиональными квалификационными группами понимаются группы профессий рабочих и должностей служащих, сформированных с учетом сферы деятельности на основе требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации, которые необходимы для осуществления соответствующей профессиональной деятельности.

Профессии рабочих и должности служащих формируются в ПКГ с учетом вида экономической деятельности по следующим критериям:

- отдельные должности служащих из числа профессорско-преподавательского состава и научных работников, к которым предъявляются требования о наличии ученой степени и (или) ученого звания, и должности руководителей структурных подразделений учреждений, требующие наличия высшего профессионального образования;
- должности служащих, требующие наличия высшего профессионального образования;
- профессии рабочих и должности служащих, в т. ч. руководителей структурных подразделений учреждений, требующие наличия начального или среднего профессионального образования;
- профессии рабочих и должности служащих, которые не требуют наличия профессионального образования.

Отнесение профессий рабочих и должностей служащих к ПКГ осуществляется по минимальному уровню требований к квалификации, необходимому для работы по соответствующим профессиям рабочих или для занятия соответствующих должностей служащих.

В порядке исключения отдельные должности служащих, имеющие важное социальное значение, могут быть отнесены к ПКГ исходя из более высокого уровня требований к квалификации, необходимого для занятия соответствующих должностей служащих.

При этом профессии рабочих и (или) должности служащих, входящие в одну ПКГ, могут быть структурированы по квалификационным уровням этой ПКГ в зависимости от сложности выполняемых работ и уровня квалификационной подготовки, необходимой для работы по профессии рабочего или занятия должности служащего.

Руководителям учреждений рекомендуется осуществлять определение размеров окладов (должностных окладов), ставок заработной платы на основе группировки должностей специалистов по категориям различных работ, являющихся равноценными, по следующим параметрам:

- набору исполняемых трудовых функций;

- сложности труда;
- интенсивности труда;
- результативности труда,
- требований к профессиональной квалификации (наличию специального образования и профессионального опыта, в том числе с учетом требований, отраженных в порядке лицензирования отдельных видов деятельности);
- уставных целей;
- требований к стандартам оказываемых учреждениями государственных услуг и работ.

Рекомендуется размеры окладов (должностных окладов), ставки заработной платы в соответствии со штатным расписанием:

- утверждать локальным нормативным актом по согласованию с соответствующим профсоюзом;
- сложность работ устанавливать путем аттестации (сертификации) работ и услуг (на основе экспертной оценки);
- устанавливать руководителем учреждения на основании соответствующего локального нормативного акта (Положение об оплате труда).

Настоящее положение должно включать:

- размеры окладов (должностных окладов), ставок заработной платы работников по профессиональным квалификационным группам;
- рекомендуемые размеры повышающих коэффициентов к окладам;
- наименование, условия осуществления, размеры и порядок выплат компенсационного характера в соответствии с утвержденным перечнем видов выплат компенсационного характера (за счет всех источников финансирования);
- наименования, условия осуществления, порядок расчета выплат стимулирующего характера в соответствии с утвержденным перечнем видов выплат стимулирующего характера (за счет всех источников финансирования);
- условия оплаты труда руководителей учреждений, включая размеры окладов, размеры и условия выплат компенсационного и стимулирующего характера.

Рекомендуется также рассматривать размеры окладов (должностных окладов), ставок заработной платы как обязательство работодателя перед работником.

Система оплаты труда работников учреждений здравоохранения устанавливается с учетом:

1) единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих;
2) единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих (общеотраслевых, в сфере здравоохранения, образования, культуры, искусства и кинематографии, здравоохранения и предоставления социальных услуг);
3) государственных гарантий по оплате труда;
4) перечня видов выплат компенсационного характера;
5) перечня видов выплат стимулирующего характера;
6) положений по оплате труда работников учреждений здравоохранения;
7) единых рекомендаций Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений;

8) мнения представительного органа работников (профсоюзы).

Виды выплат компенсационного и стимулирующего характера (доплаты и надбавки), входящие в систему оплаты труда работников и персонала, устанавливаются в соответствии с перечнями видов выплат компенсационного и стимулирующего характера в учреждениях здравоохранения утверждаемыми Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации.

Доплаты и надбавки связаны, как правило, с особыми условиями работы. Они носят стабильный характер и персонифицированы, т. е. установлены для конкретного человека. К выплатам компенсационного характера относят выплаты, обеспечивающие оплату труда в повышенном размере работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда, в условиях труда, отклоняющихся от нормальных, на работах в местностях с особыми климатическими условиями, на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению. Минимальный размер компенсационных доплат и надбавок гарантируется государством и обязателен для применения.

В настоящее время применяется около 50 видов наиболее распространенных доплат и надбавок компенсационного характера. К ним относят доплаты:

- за работу в вечернее и ночное время;
- за сверхурочную работу;
- за работу в выходные и праздничные дни;
- за разъездной характер работы;
- за вредные, тяжелые и опасные условия труда и др.

Компенсационные выплаты устанавливаются по основной работе и по работе, осуществляемой по совместительству пропорционально отработанному времени.

Оклад (должностной оклад) и компенсационные выплаты, указанные в настоящем разделе, не образуют новый оклад (должностной оклад).

К стимулирующим доплатам и надбавкам относят оплату:

- за высокую квалификацию (специалистам);
- за ученую степень и специальные звания;
- за совмещение профессий (должностей);
- за расширение зон обслуживания или увеличение объема выполняемых работ;
- за выполнение обязанностей отсутствующего работника и пр.

Выплаты стимулирующего характера производятся по решению руководителя учреждения в пределах бюджетных ассигнований на оплату труда работников, а также из средств, поступающих от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, на основе показателей и условий премирования, предусмотренных в положении о премировании учреждения.

Оклад (должностной оклад) и стимулирующие выплаты, указанные в настоящей главе настоящего Положения, не образуют новый оклад (должностной оклад).

Размер доплат и надбавок чаще всего определяется относительно должностного оклада (должностному окладу), тарифной ставки или ставки заработной

платы за отработанное время. Однако предприятие может их устанавливать и в абсолютной сумме — либо в равном размере для всех работников, либо дифференцированно. Размеры доплат и надбавок должны корректироваться при изменениях окладов или ставок с учетом инфляции. Работодателям рекомендуется принимать меры по проведению аттестации рабочих мест с целью разработки и реализации программы действий по обеспечению безопасных условий и охраны труда.

Компенсационные и стимулирующие выплаты, указанные в настоящем разделе Положения, не учитываются при начислении иных компенсационных и стимулирующих выплат, за исключением начисления районного коэффициента к заработной плате и процентной надбавки к заработной плате за стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

Заработная плата руководителей учреждений, их заместителей и главных бухгалтеров состоит из должностных окладов, выплат компенсационного и стимулирующего характера.

Должностной оклад руководителя учреждения определяется трудовым договором и составляет 3 размера средней заработной платы работников основного персонала возглавляемого им учреждения (основной персонал учреждения – работники, непосредственно обеспечивающие выполнение основных функций, в целях реализации которых создано учреждение).

Должностные оклады заместителей руководителей и главных бухгалтеров учреждений устанавливаются на 10-30 процентов ниже должностных окладов руководителей этих учреждений. Выплаты компенсационного характера устанавливаются для руководителей, их заместителей и главных бухгалтеров учреждений в соответствии с перечнем видов выплат компенсационного характера в учреждениях здравоохранения. Размеры выплат стимулирующего характера определяются с учетом результатов деятельности учреждения (система целевых показателей).

Объем средств на оплату труда работников и персонала формируется на календарный год исходя из объема ассигнований бюджета, бюджетов государственных внебюджетных фондов и средств, поступающих от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности учреждения. Средства на оплату труда, поступающие от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, направляются учреждениями на выплаты стимулирующего характера.

Штатное расписание учреждения утверждается руководителем учреждения по согласованию с государственным органом исполнительной власти, в ведении которого находится учреждение.

Оплата труда работников, занятых по совместительству, а также на условиях неполного рабочего времени, производится пропорционально отработанному времени в соответствии с занимаемой должностью. Определение размеров заработной платы по основной должности, а также по должности, занимаемой в порядке совместительства, производится раздельно по каждой из должностей.

Работникам учреждений могут устанавливаться следующие премии:

- премия за выполненную работу по итогам работы за месяц, квартал, полугодие, девять месяцев, год;

- премия за качество выполняемых работ;
- премия за выполнение особо важных и срочных работ;
- иные премии и стимулирующие выплаты, установленные в учреждении.

Система показателей и условия премирования работников разрабатываются учреждением самостоятельно и фиксируются в локальном нормативном акте учреждения, принимаемом руководителем учреждения с учетом мнения представительного органа работников, или коллективным договором.

Порядок установления премии за качество выполняемых работ и перечень показателей премирования разрабатывается и утверждается органом управления здравоохранения.

При определении показателей и условий премирования учитываются следующие критерии:

- высокие результаты и качество выполняемых работ;
- успешное и добросовестное исполнение работником своих должностных обязанностей в соответствующем периоде;
- инициатива, творчество и применение в работе современных форм и методов организации труда;
- качественная подготовка и проведение мероприятий, связанных с уставной деятельностью учреждения;
- участие в течение месяца в выполнении особо важных работ и мероприятий;
- другие критерии, устанавливаемые локальным нормативным актом учреждения, принимаемым учреждением с учетом мнения представительного органа работников, или коллективным договором.

Из фонда оплаты труда работникам оказывается материальная помощь. Решение об оказании материальной помощи и ее конкретных размерах принимает руководитель учреждения на основании письменного заявления работника.

Порядок и основания оказания материальной помощи работникам определяются в локальном нормативном акте, принимаемом учреждением с учетом мнения представительного органа работников.

Материальная помощь не является составной частью заработной платы работника.

Заработная плата работника предельными размерами не ограничивается.

Руководитель учреждения здравоохранения несет ответственность за своевременную и правильную оплату труда работников в соответствии с действующим законодательством.

Выделяют две формы оплаты труда: сдельную и повременную.

При сдельной оплате заработок меняется в зависимости от количества произведенной продукции по сдельным расценкам (за единицу продукции). Существуют такие ее системы:

- прямая сдельная (индивидуальная и коллективная). При ней работникам оплачивается их выработка: расценка за единицу продукции умножается на количество выработанной продукции;
- сдельно-прогрессивная. В этом случае выработка продукции в пределах нормы оплачивается по обычным расценкам, а сверх этой нормы – по повышенным, возрастающим прогрессивно, в зависимости от размера выполнения норм;

- сдельно-премиальная. Предусматривает кроме заработка по прямым сдельным расценкам выплату премии за качественные и количественные показатели в работе;

- косвенно-сдельная. Используется при оплате труда вспомогательных рабочих, их заработок зависит от выработки тех основных рабочих, которых они обслуживают;

- аккордная. При ней расценка устанавливается на весь объем работ (а не на отдельную операцию), оговаривается срок выполнения работ.

При повременной оплате заработок складывается из тарифных ставок за фактическую продолжительность рабочего времени. Существует две системы повременной оплаты:

- простая повременная. В таком случае заработок определяется умножением часовой тарифной ставки на количество отработанных часов;

- повременно-премиальная. Оплата, когда кроме заработной платы по тарифу (окладу) начисляют премии за высокие показатели в работе.

На предприятиях, применяющих коллективные формы организации труда, широкое распространение получила подрядная форма оплаты труда (заработок бригады определяется умножением бригадной расценки за единицу продукции на фактически выполненный бригадой по договору объем работ).

В условиях перехода к рыночным условиям хозяйствования нашла применение бестарифная система оплаты труда, которая зависит от ряда факторов: квалификационного уровня работника, коэффициента трудового участия (КТУ) и фактически отработанного времени.

Некоторые предприятия ориентируют систему материального стимулирования на фактическую квалификацию работника – способность не только выполнять свои непосредственные обязанности, но и участвовать в решении производственных проблем, разбираться в любом аспекте хозяйственной деятельности своего предприятия. Такие работники получают фиксированное жалование за квалификацию.

Из всего разнообразия существующих форм и систем оплаты труда предприятие выбирает те, которые в большей степени соответствуют конкретным условиям производства: характеру выпускаемой продукции, применяемой технологии, уровню управления, рынку сбыта, объему спроса и т.д.

Оплата труда специалистов и служащих имеет свои особенности. Их труд, как правило, не может нормироваться и поэтому оплачивается повременно за выполнение определенного круга обязанностей на основе штатного расписания. В целях более полного учета в должностных окладах различий квалификации, сложности и ответственности выполняемых работ установлено квалификационное категорирование.

Категории присваиваются персонально каждому специалисту и отражают степень фактической квалификации, результативность его труда, уровень деловых качеств, умение самостоятельно и творчески выполнять порученную работу. Квалификационные категории устанавливаются на основе аттестации.

Для усиления личной заинтересованности в достижении высоких показателей в работе предприятия применяются различные виды премирования. Предприятия сами разрабатывают и утверждают положение о премировании.

Для всех категорий работников премирование осуществляется в зависимости от качества и объема работы, роста прибыли, снижения себестоимости, экономии материальных и топливно-энергетических ресурсов и пр.

В последнее время на предприятиях промышленности возникла контрактная система найма на работу. Характерной особенностью контракта является его срочность. Контракт на работу есть соглашение, заключаемое на определенный срок между работником и предприятием, по которому работник обязуется выполнить определенную работу, по определенной должности с подчинением уставу предприятия, внутреннему трудовому распорядку и условиям контракта, а предприятие обязуется оплачивать труд работника, обеспечивать нормальные условия труда.

Системы оплаты труда работников здравоохранения устанавливаются коллективными договорами, локальными нормативными актами в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Заработная плата работников учреждения рассчитывается по следующей формуле:

ЗП=(Ор) +(ОрхК2)+((Ор)х(К3))+КВ+СВ**,** где:

оклад (должностной оклад),
ставка заработной платы

повышенный оклад (должностной оклад),
ставка заработной платы

тарифная часть ЗП

при этом,

$Ор = (ОхК1)хКс,$

ЗП - заработная плата работника;

О - минимальный размер оклада (ставки) по ПКГ, руб.;

Ор – оклад (должностной оклад), ставка заработной платы;

К1 - повышающий коэффициент к окладу (должностному окладу), ставке заработной платы по занимаемой должности;

Кс - повышающий коэффициент к окладу (должностному окладу), ставке заработной платы за работу на селе, Кс=1,25;

К2 - повышающий коэффициент к окладу (должностному окладу), ставке заработной платы за наличие квалификационной категории, ученой степени, почетного звания;

К3 - персональный повышающий коэффициент к окладу (должностному окладу), ставке заработной платы;

КВ - компенсационные выплаты работнику, руб.;

СВ - стимулирующие выплаты работнику, руб.

Размер оклада (должностного оклада), ставки заработной платы работника увеличивается на повышающий коэффициент к окладу (должностному окладу), ставке заработной платы за квалификационную категорию, ученую степень, почетное звание, в случае наличия основания для их применения и определяется путем умножения размера оклада (должностного оклада), ставки заработной платы на повышающий коэффициент за наличие квалификационной категории, ученой степени, почетного звания и суммируется с его окладом.

Если оклад (должностной оклад), ставка заработной платы подлежит увеличению одновременно по нескольким повышающим коэффициентам: за наличие у работника квалификационной категории, ученой степени, почетного звания, то размер оклада (должностного оклада), ставки заработной платы определяется путем умножения оклада (должностного оклада), ставки заработной платы на сумму повышающих коэффициентов: за наличие квалификационной категории, ученой степени, почетного звания и суммируется с его окладом.

Применение повышающих коэффициентов к окладу (должностному окладу), ставке заработной платы за наличие у работника квалификационной категории, ученой степени, почетного звания, образует новый оклад (должностной оклад), ставку заработной платы и учитывается при начислении иных стимулирующих и компенсационных выплат.

Тарифная система. Формы и системы оплаты труда. Соизмерять разнообразные виды труда, учитывая их сложность и условия выполнения, позволяет тарифная система – это совокупность нормативных актов, при помощи которых осуществляется дифференциация и регулирование размеров заработной платы различных групп и категорий работников в зависимости от тяжести, сложности, интенсивности труда и уровня квалификации, а также особенностей видов работ, производств, в которых заняты работники.

Основными элементами, составляющими тарифную систему, являются: тарифно-квалификационные справочники, тарифные сетки и тарифные ставки:

- тарифно-квалификационные справочники, с помощью которых определяют разряд работы и разряд работника. В них сформулированы необходимые квалификационные характеристики и требования, предъявляемые к работникам, выполняющим различные по содержанию, степени сложности и профилю работы; в отношении производственных навыков, профессиональных знаний, приемов труда, умения организовать рабочее место, а также с учетом характера ответственности, лежащей на работнике за правильное выполнение работы;
- тарифная сетка – перечень тарифных разрядов, тарифных коэффициентов и тарифных ставок; Тарифная сетка представляет собой совокупность квалификационных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов, с помощью которых определяются размеры тарифных ставок и окладов, т.е. устанавливается зависимость оплаты труда от квалификации работников, сложности выполняемых работ и уровня управления.
- тарифный разряд определяет степень сложности работы и в зависимости от этого – размер оплаты труда работника;
- тарифный коэффициент, показывающий, во сколько раз тарифная ставка данного разряда больше тарифной ставки I разряда;

- тарифная ставка – определяет размер оплаты труда работника каждого разряда за единицу времени.

Заработную плату (оплату труда) работника рекомендуется определять исходя из окладов (должностных окладов) тарифных ставок, ставок заработной платы; выплат компенсационного характера; выплат стимулирующего характера.

На основе тарифных коэффициентов и тарифной ставки первого разряда осуществляется дифференциация тарифных ставок (окладов) по разрядам, по признаку сложности выполняемых работ и квалификации работников. Учет в заработной плате других факторов ее дифференциации – условий, тяжести, напряженности труда, значимости сферы его приложения, отраслевых особенностей, количественных и качественных результатов индивидуального и коллективного труда осуществляется посредством других элементов организации заработной платы. По отношению к ним тарифная ставка (оклад, должностной оклад) как оплата за норму труда является основой формирования всей заработной платы.

Установление выплат медицинским работникам, участвующим в реализации программ модернизации здравоохранения субъектов РФ.

При установлении выплат медицинским работникам, участвующим в реализации программ модернизации здравоохранения субъектов РФ обращать внимание на то, что:

- указанные выплаты относятся к виду выплат стимулирующего характера;
- перечень должностей специалистов с высшим и средним профессиональным образованием, участвующих в реализации программ модернизации здравоохранения субъектов РФ, а также методика оценки их деятельности устанавливаются нормативными правовыми актами субъектов РФ в соответствии с показателями оценки указанной деятельности, утвержденными федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере здравоохранения;
- финансовое обеспечение денежных выплат стимулирующего характера осуществляется за счет средств Федерального фонда обязательного медицинского страхования, средств бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов территориальных фондов обязательного медицинского страхования;
- сроки, порядок, условия осуществления и размеры указанных выплат работникам определяются положениями об оплате труда работников учреждения в соответствии с нормативными правовыми актами, принятыми органами государственной власти субъектов РФ;
- размер и условия установления выплат стимулирующего характера работнику, участвующему в реализации программ модернизации здравоохранения субъектов РФ, а также права и ответственность работника и работодателя определяются трудовым договором либо дополнительным соглашением к трудовому договору;
- выплаты стимулирующего характера, устанавливаемые медицинским работникам, участвующим в реализации программ модернизации здравоохранения субъектов РФ, учитываются при исчислении среднего заработка во всех случаях, предусмотренных трудовым законодательством.

Системы участия работников в прибылях (доходах) предприятия. Участие в прибылях (доходах) состоит в распределении определенной их части между работниками предприятия, которое может быть срочным (например, ежемесячные выплаты) или выступать в форме распространения между работниками акций предприятия.

Дополнительные выплаты с прибылей зависят от уровня затрат на производство и цен, конкурентоспособности продукции и финансового состояния предприятия. Их размеры определяются специальным документом (соглашением), прилагаемым к коллективному договору.

Можно выделить следующие системы участия работников в прибылях (на основе оценки заслуг):

1) по результатам общей деятельности предприятия:

а) системы стимулирования конкретных объемов работ, объемов продаж и др.;

б) системы участия в прибылях в зависимости от продуктивности;

в) системы премиальных выплат (бонусов);

2) на основе отношений собственности:

а) системы предоставления своим работникам акций предприятия;

б) системы совладения активами предприятия под посредничеством инвестиционных фондов;

в) системы распространения опционов акций.

Зарубежный опыт организации оплаты труда. В современный период выделяют три основных типа организации заработной платы: американский, японский и западноевропейский.

В американской модели развитие новых форм организации и мотивации труда сопровождается совершенствованием методов материального стимулирования. Каждая компания, исходя из своих специфических условий функционирования и потребностей, для повышения эффективности производства внедряет разные системы и формы оплаты труда. Однако общим для всех является широкое использование повременной оплаты, усиление стимулирующей роли тарифной заработной платы, которая наряду со своей основной задачей – повышение квалификации работников должна стимулировать рост производительности труда и качества продукции.

В американском типе организации заработной платы, прежде всего, опираются на оценку самих работ, а также некоторые требования к исполнителю для их выполнения.

В процессе поиска путей повышения эффективности системы материального стимулирования американскими специалистами была разработана система «оплаты за квалификацию». Сущность этой системы состоит в том, что уровень оплаты труда зависит не от сложности труда, но и от набора профессий (специальностей), которые работник способен использовать в своей деятельности. В данном случае ему платят и за работу и за знания.

Эта система предусматривает прибавку к заработной плате в размере от 25 до 30% от фонда оплаты труда работника при освоении им каждой новой специальности и использовании ее в работе. Механизм этой системы включает понятие «единица квалификации», которая определяет сумму знаний, умений, навыков,

необходимых для выполнения новой, дополнительной работы и получения очередной надбавки. Разработано около 19 таких единиц. Введены специальные процедуры определения часовых ставок и размеров прибавок к заработной плате по мере овладения работником новой специальности.

Главным недостатком такой системы является резкий рост расходов на обучение персонала, а основными преимуществами – обеспечение мобильности рабочей силы внутри предприятия благодаря ротации рабочих мест, удовлетворенность трудом, снижение текучести кадров, сокращение потерь рабочего времени, рост производительности труда (30–50%) и качества продукции.

Особенность японского типа организации заработной платы в том, что в ней на первом плане работники, их качества – возраст, стаж работы, занимаемый статус и должность, образовательный уровень, преданность фирме и т.п.

Эта специфика, скорее всего, обусловлена национальными традициями системы пожизненного найма.

Ежегодное повышение заработной платы дифференцировано по уровню статуса. Чем выше статус, тем выше проходит график повышения выплат по выслуге лет (или возрасту).

В других случаях, когда уровень оплаты определяется целиком уровнем должности, число ступеней равно пяти или шести для разовых рабочих, но диапазон нормативов заработной платы очень широк. Заработная плата повышается ежегодно в соответствии с увеличением стажа работы и дифференцирования по уровням должностей. На тех же принципах построена система оплаты, когда она определяется уровнем статуса.

Даже в пределах одного статуса размер заработной платы зависит от личных качеств и проявленного отношения к труду. Это служит стимулом для работников. Разница невелика, но так как дается она ежегодно, то совокупное увеличение может стать значительным, хотя в размерах одного статуса оно ограничено.

В большинстве же западноевропейских стран используются элементы как американского типа организации заработной платы, так и японского, в связи с чем западноевропейский тип называют переходным, или промежуточным.

Однако из крупных западноевропейских стран только во Франции размер государственного минимума заработной платы непосредственно увязан с индексом цен на потребительские товары. Этот минимум повышается в тех случаях, когда месячный индекс цен возрастает в течение двух месяцев на 2%.

Установление уровня оплаты труда во Франции осуществляется в соответствии с ситуацией на рынке труда и ему предшествует оценка рабочего места, в процессе которой составляется точный перечень рабочих мест с указанием содержания и условий работы, выделяются ключевые рабочие места, определяются квалификационные требования. Размер заработной платы для различных категорий персонала устанавливается на основе учета минимальной заработной платы в отрасли и на аналогичных по профилю предприятиях. Структура заработной платы разрабатывается исходя из квалификационных требований к работникам и установленного уровня оплаты труда. Ее составляющими элементами, выделяемыми в коллективных договорах, являются:

• заработная плата, обеспечивающая достижение прожиточного минимума (с учетом оплаты квартиры, домашних расходов, а также затрат на содержание автомобиля, отдых и др.);

• социальные выплаты (в страховые кассы);

• доплаты (по условиям договора с работником об участии в прибылях).

Возможными дополнительными формами вознаграждений являются:

• премии за рацпредложения, производительность труда;

• выплаты за участие в сбыте продукции, снижении себестоимости, выполнения работ в намеченные сроки;

• надбавки за личные достижения в труде, дисциплину и инициативу.

Управление структурой заработной платы заключается в определении соотношения гарантированного и возможного заработков для однородных профессий и специальностей, в выборе видов дополнительного вознаграждения.

Заключительный тестовый контроль:

1. Заработная плата работника включает:

1. должностной оклад, выплаты компенсационного характера и доплаты
2. должностной оклад, выплаты компенсационного и стимулирующего характера
3. должностной оклад, выплаты стимулирующего характера и надбавки
4. должностной оклад, тарифные ставки, выплаты стимулирующего характера
5. должностной оклад, тарифные ставки, выплаты компенсационного характера

2. Выделяют формы оплаты труда:

1. сдельную и повременную
2. сдельную и переменную
3. повременную и договорную
4. договорную и тарифную
5. сдельную и тарифную

3. При сдельной оплате труда заработок меняется в зависимости от:

1. количества произведенной продукции и качества товара
2. количества произведенной продукции и затрат времени
3. количества произведенной продукции и расценок за единицу продукции
4. качества произведенной продукции и расценок за единицу продукции
5. качества произведенной продукции и затрат времени

4. При повременной оплате заработок работника складывается из:

1. тарифных ставок и квалификации работника
2. тарифных ставок и норм времени
3. тарифных ставок, квалификации работника и норм времени
4. тарифных ставок за фактическую продолжительность рабочего времени
5. тарифных ставок, продолжительности рабочего времени, доплат и надбавок

5. При простой повременной оплате труда заработок определяется:

1. умножением тарифной ставки на количество отработанных часов
2. умножением часовой тарифной ставки на количество отработанных часов
3. умножением количества произведенной продукции на количество отработанных часов

4. умножением часовой тарифной ставки на количество отработанных часов с учетом квалификации работника
5. нет правильного ответа

6. В случае наличия у работника квалификационной категории должностной оклад:

1. увеличивается на повышающий коэффициент к должностному окладу
2. индексируется
3. суммируется с повышающим коэффициентом
4. увеличивается пропорционально отработанному времени
5. увеличивается пропорционально объему оказанных услуг

7. Системы оплаты труда работников в учреждениях здравоохранения устанавливаются:

1. органом управления
2. по обоюдной договоренности работодателя и профсоюзов
3. по обоюдной договоренности работодателя и работников
4. профсоюзами
5. коллективными договорами

8. Номинальная заработная плата – это:

1. начисленная заработная плата
2. заработная плата за вычетом налогов и других платежей
3. заработная плата плюс денежные поступления из других источников
4. начисленная заработная плата с учетом инфляции
5. заработная плата за вычетом налогов, других платежей и инфляции

9. Заработная плата – это доход:

1. наемного работника за предоставление определенной трудовой услуги
2. в натуральной форме наемного работника за предоставление определенной трудовой услуги
3.в денежной форме наемного работника за предоставление определенной трудовой услуги
4. за предоставление определенной трудовой услуги
5. нет правильного ответа

10. Заработная плата выступает как цена:

1. ресурса труда
2. объема труда
3. издержек труда
4. здоровья работника
5. уровня подготовки специалиста

11.Мотивация труда – это:

1. стимулирование работника или группы работников
2. удовлетворение потребностей работника или группы работников
3. стимулирование работника или группы работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их собственных потребностей
4. стимулирование работника или группы работников к деятельности по достижению целей предприятия
5. использование менеджментом предприятия методов стимулирования работника

или группы работников

12. К рычагам мотивации работника следует отнести:

1. заработную плату, премию, карьеру, увеличение интенсивности труда
2. заработную плату, премию, модернизацию рабочего места, увеличение интенсивности труда
3. заработную плату, штраф, карьеру, модернизацию рабочего места
4. заработную плату, карьеру, модернизацию рабочего места, рост производительности труда
5.заработную плату, карьеру, командировки, рост производительности труда

13. К экономическим прямым методам мотивации следует отнести:

1. карьерный рост
2. повышение квалификации
3. гибкий график работы
4. отпуск в летнее время
5. премию

14. Реальная заработная плата – это:

1. начисленная заработная плата
2. заработная плата за вычетом налогов и других обязательных платежей
3. заработная плата плюс денежные поступления из других источников
4. начисленная заработная плата с учетом инфляции
5. заработная плата за вычетом налогов, других платежей и инфляции

15. При сдельной системе оплаты труда заработная плата определяется:

1. тарифной ставкой, отработанным работником временем
2. сдельной расценкой и объемом выполненных работ
3. сдельной расценкой, отработанным временем
4. сдельной расценкой, тарифной ставкой
5. тарифной ставкой, отработанным временем

16. Р**азмер оплаты устанавливается за весь ранее установленный объем работы с определением срока его выполнения при форме оплаты труда:**

1. прямая сдельная
2. косвенно-сдельная
3. аккордная
4. сдельно-премиальная
5. простая повременная

17. Для сдельной формы оплаты труда характерна оплата труда в соответствии с:

1. количеством оказанных услуг
2. количеством отработанного времени
3. должностным окладом
4. тарифной ставкой
5. фондом оплаты труда

18. Основная заработная плата устанавливается в виде:

1. доплат и надбавок
2. компенсационных выплат
3. компенсационных и стимулирующих выплат

4. тарифных ставок (должностных окладов)
5. компенсационных и социальных выплат

19. Регулирующее назначение заработной платы заключается в ее воздействии на:

1. численность работников и уровень их занятости
2. повышения эффективности производства товаров и услуг
3. улучшения качественных показателей работы
4. повышения спроса на рабочую силу
5. обеспечения жизненных потребностей работника и его семьи

20. Дополнительная заработная плата – это:

1. оплата труда за особые условия труда
2. компенсационные выплаты
3. оплата труда в соответствии с установленными нормами труда
4. оплата труда за трудовые успехи
5. оплата труда за сдельный труд

Упражнения:

1. Рассчитайте заработную плату молодого специалиста, если его должностной оклад составляет 5400 руб., надбавка за вредность – 25%, районный коэффициент 30%, дальневосточный коэффициент – 30%.

2. Рассчитайте заработную плату молодого специалиста, если его должностной оклад составляет 5400 руб., надбавка за вредность – 25%, доплата за выполнение обязанностей отсутствующего работника – 30%, районный коэффициент 30%, дальневосточный коэффициент – 30%.

3. Рассчитайте должностной оклад врача, работающего на селе, если его должностной оклад составляет 5400 руб., надбавка за работу на селе – 25%.

Рефераты

1. Виды заработной платы.
2. Функции заработной платы.
3. Организация оплаты труда на предприятии.
4. Государственные гарантии по оплате труда.
5. Виды выплат компенсационного и стимулирующего характера (доплаты и надбавки).

Тема 8. Организация производства на предприятии.

Основные изучаемые вопросы:

1. Организационные структуры.
2. Производственные структуры.
3. Производственный процесс.
4. Производственный цикл.
5. Рабочее место, его организация.

Мотивационная характеристика темы

Современное предприятие представляет собой сложную целостную организационно-экономическую систему, состоящую из отдельных структурных подразделений, в основе которой лежит взаимодействие ограниченных материальных, трудовых и финансовых ресурсов, используемых для достижения целей предприятия – максимизации прибыли и удовлетворение потребности населения в товарах и услугах.

Основные категории и понятия

Организационные структуры. Производственные структуры. Характеристика типов организации производства. Виды производственных процессов. Организация производственных процессов на предприятии. Производственный цикл. Рабочее место, его организация. Аттестация рабочего места.

Цели занятия.

Общая цель: изучить организацию производства на предприятии.

Конкретные цели

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Организация производства на предприятии ”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “Организация производства на предприятии ”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Что такое организационная структура предприятия?
2. Что такое линейное построение организации?
3. Что такое функциональное построение организации?
4. Что такое линейно-функциональное построение организации?
5. Укажите основные принципы создания эффективной организации.
6. Укажите преимущества и недостатки централизованного управления.
7. Что такое производственная структура предприятия?
8. Что такое производственный процесс?
9. Что такое производственный цикл?
10. Укажите основные элементы рабочего места на предприятии.

Базисный тестовый контроль:

1. В функциональной структуре управления каждый исполнитель:
1. специализирован на выполнении отдельных функций
2. специализирован на выполнении многих функций
3. подчиняется ряду руководителей
4. взаимодействует непосредственно с другими подразделениями
5. дублирует исполнение других функций

2. При линейно-функциональном управлении:
1. функциональные подразделения принимают решения
2. линейные звенья подготавливают решение
3. линейные звенья принимают решения, а функциональные подразделения помогают линейному руководителю принимать конкретные решения
4. функциональные подразделения принимают решения, а линейные звенья помогают функциональному руководителю принимать конкретные решения
5. нет правильного ответа

3. Достоинствами линейно-функциональной структуры управления являются:
1. необходимость координации управления
2. централизация управления
3. ответственность за общие результаты только на высшем уровне
4. высокая компетентность линейных и функциональных руководителей
5. все ответы верны

4. Функциональные отношения – это:
1. главный врач – зам. главного врача
2. зам. главного врача – зав. отделением
3. начальник отдела кадров – врач-ординатор
4. инженер-метролог – старшая м/сестра
5. гл. бухгалтер – начальник ПЭО

5. Латеральные отношения – это:
1. главный врач – зам. главного врача
2. отношения между служащими (работниками) одного отдела, подчиненными одному начальнику
3. зам. главного врача – зав. отделением
4. начальник отдела кадров – врач-ординатор
5. инженер-метролог – старшая м/сестра

6. К принципу создания хорошей организации относится:
1. единоначалие
2. легитимность
3. полномочия
4. ответственность
5. взаимодействие

7. Преимущества централизованного управления:
1. лучший контроль за деятельностью предприятия
2. стандартизация деятельности
3. устранение дублирования функций

4. эффективное использование кадров
5. все ответы верны

8. Недостатки централизованного управления:

1. лучший контроль за деятельностью предприятия
2. стандартизация деятельности
3. снижение ответственности функциональных руководителей
4. эффективное использование кадров
5. устранение дублирования функций

9. Совершенствование производственной структуры предприятия включает:

1. ресурсное обеспечение предприятия
2. мотивация работников
3. производительность труда
4. численность основного персонала
5. повышение квалификации персонала

10. При аттестации рабочего места учитываются следующие признаки:

1. наименование рабочего места
2. основные трудовые функции
3. требования, предъявляемые к квалификации работника
4. характеристики рабочего места
5. все ответы верны

Учебные задания:

1.Составьте и объясните линейную структуру предприятия (здравоохранения).

2.Составьте перечень линейных и функциональных должностей на предприятии (здравоохранения).

Ориентировочная основа действий:

Организация производства на предприятии (здравоохранения) – комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности производства, т.е. достижения поставленных задач в кратчайшие сроки при наилучшем использовании производственных ресурсов.

Главная цель организации производственного процесса – всемерная экономия времени, обеспечение высокого качества и эффективности производства товаров и услуг.

Организационная структура предприятия – это состав, соподчиненность, взаимодействие и распределение работ по подразделениям и органам управления, между которыми устанавливаются определенные отношения по поводу реализации властных полномочий, потоков команд и информации.

Вертикальное разделение труда отделяет работу по координированию действий (управление) от самих действий (исполнение).

Горизонтальное разделение труда – разделение всей работы на составляющие операции (компоненты) между участниками трудового процесса по профессиональному признаку.

Основными факторами, определяющими тип, сложность и иерархичность (число уровней управления) организационной структуры предприятия, являются:

- мощность предприятия (например, коечный фонд, численность персонала);
- номенклатура и объем оказываемых услуг;
- виды услуг (высокотехнологичные, специализированные);
- материально-техническое оснащение (оборудование);
- реализуемые технологии;
- квалификация персонала.

Основными объектами менеджмента на предприятии в целом являются:

- правоустанавливающие документы (устав, лицензия, договор с органом управления, страховой медицинской организацией);
- структура учреждения, функции учреждения (устав), регламенты (порядки) исполнения функций;
- план работы;
- правила внутреннего распорядка;
- финансы – смета доходов и расходов;
- ресурсы – табель оснащения рабочего места (основные средства) + расходные материалы (оборотные средства);
- персонал – штатное расписание, квалификационные требования (профессия, специальность, квалификация);
- технологии или производство медицинских услуг (стандарты, порядки);
- качество работы (целевые показатели, стандарты контроля качества, аудит);
- нормативное правовое обеспечение.

Под **производственной структурой предприятия** (здравоохранения) следует понимать состав производственных подразделений, их количество, величина, размещение и соотношение между структурными подразделениями, наличие ресурсов (факторов производства).

Составной частью общей структуры предприятия является его производственная структура – это состав и соотношение его внутренних звеньев: отделений, лабораторий, служб, созданных на предприятии, состав, количество и размещение рабочих мест внутри отделений и служб в соответствии с технологическим (производственным) процессом, составляющих единый хозяйственный объект.

Производственная структура предприятия определяется размером предприятия, отраслью производства, уровнем технологии и специализации предприятия.

На основе производственной структуры разрабатывается генеральный план предприятия, под которым понимается пространственное расположение всех отделений и служб, а также транспортных путей и коммуникаций.

Структура организации в зависимости от рассмотренных факторов может быть линейной, функциональной, линейно-функциональной, матричной (штабной), бригадной и дивизиональной.

Линейное и функциональное построение организации. Это наиболее распространенный подход. В данном случае линейное управление подкрепляется специальными вспомогательными службами (рис. 1).

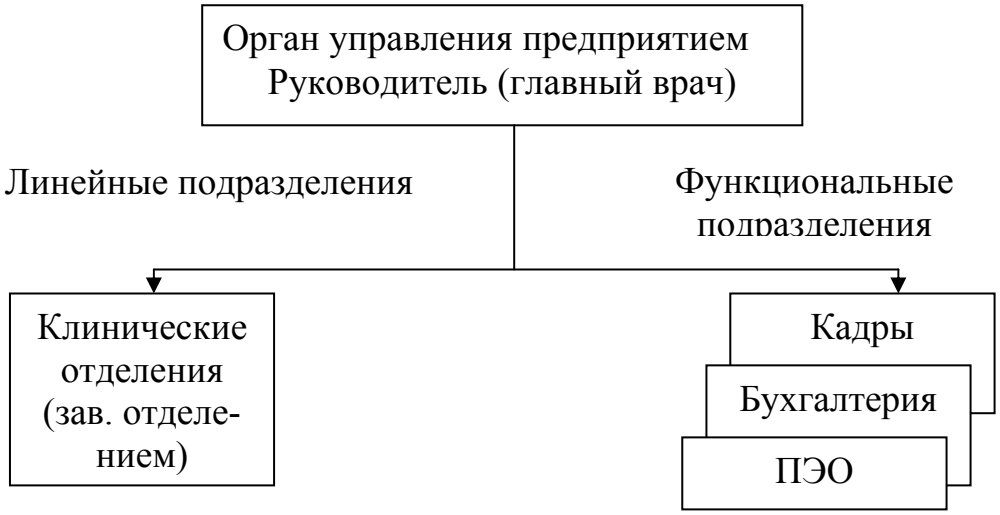


Рис. 1. Линейное и функциональное построение организации

Линейная структура управления – это наиболее распространенный тип иерархической (бюрократической) структуры.

Многоуровневая иерархическая система управления, в которой вышестоящий руководитель осуществляет единоличное руководство подчиненными ему нижестоящими руководителями, а нижестоящие руководители подчиняются только одному лицу – своему непосредственному вышестоящему руководителю.

По такому принципу формируется иерархия служб, пронизывающая всю организацию до самого низа (рис.2).

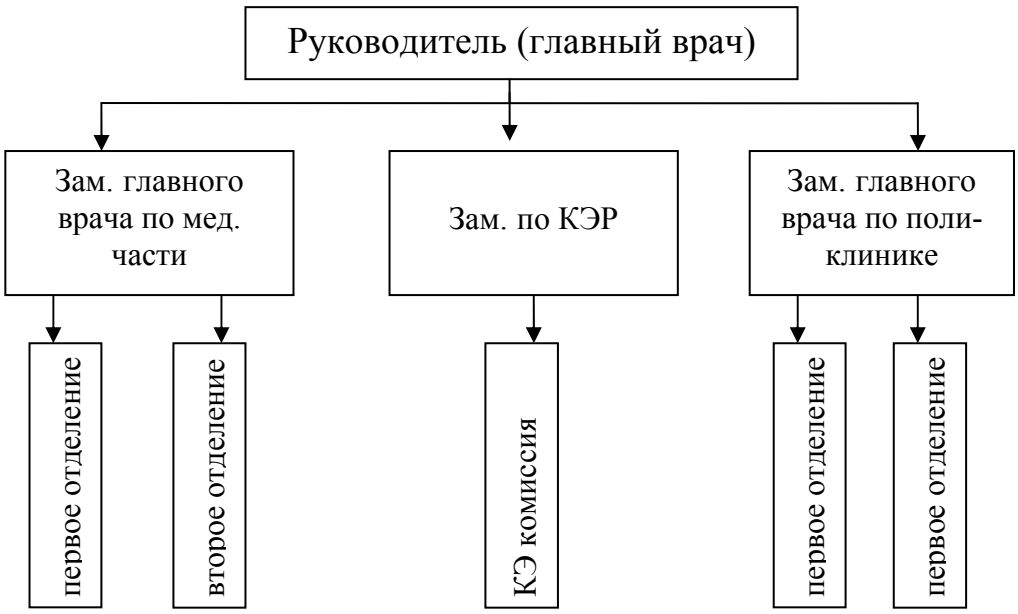


Рис. 2. Линейная структура управления

Преимущества линейной структуры управления:

- четкая система взаимных связей функций и подразделений;

- четкая система единоначалия – один руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всей совокупностью процессов, имеющих общую цель;
- ясно выраженная ответственность;
- быстрая реакция исполнительных подразделений на прямые указания вышестоящих.
- согласованность действий исполнителей;
- оперативность в принятии решений;
- простота организационных форм и четкость взаимосвязей;
- минимальные издержки производства и минимальная себестоимость выпускаемой продукции;

Недостатки линейной структуры управления:

- отсутствие звеньев, занимающихся вопросами стратегического планирования, в работе руководителей практически всех уровней оперативные проблемы ("текучка") доминирует над стратегическими;
- перегрузка управленцев верхнего уровня;
- тенденция к волоките и перекладыванию ответственности при решении проблем, требующих участия нескольких подразделений;
- малая гибкость и приспособляемость к изменению ситуации;
- критерии эффективности и качества работы подразделений и организации в целом – разные;
- большое число "этажей управления" между работниками, выпускающими продукцию, и лицом, принимающим решение;
- повышенная зависимость результатов работы организации от квалификации, личных и деловых качеств высших управленцев.

Функциональная структура управления – для нее характерно создание структурных подразделений, каждое из которых имеет свою четко определенную, конкретную задачу и обязанности (рис. 3).

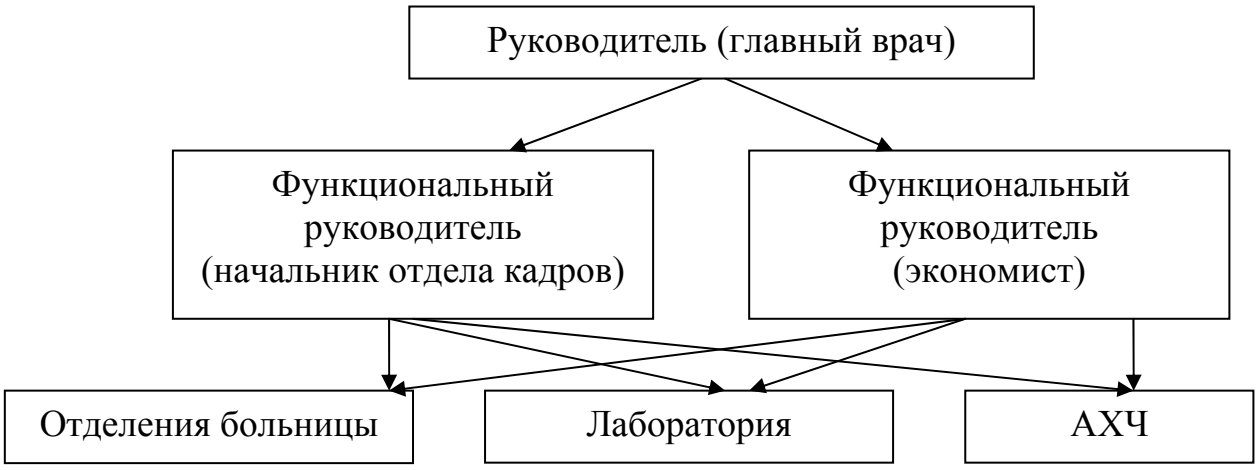


Рис. 3. Функциональная структура управления

В условиях данной структуры каждый орган управления, а также исполнитель специализирован на выполнении отдельных видов управленческой деятельности (функций). Создается аппарат специалистов, отвечающих только за определенный

участок работы. В основе функциональной структуры управления лежит принцип полного распорядительства: выполнение указаний функционального органа в пределах его компетенции обязательно для подразделений. Достоинства функциональной структуры управления:

- высокая компетентность специалистов, отвечающих за выполнение конкретных функций;
- специализация подразделений на выполнении определенного вида управленческой деятельности;
- ликвидация дублирования в выполнении задач управления отдельными службами;
- освобождение линейных менеджеров от решения многих специальных вопросов и расширение их возможностей по оперативному управлению производством;
- создается основа для использования в работе, консультаций опытных специалистов, уменьшается потребность в специалистах широкого профиля.

Недостатки функциональной структуры управления:

- нарушение принципом полноправного распорядительства принципа единоначалия;
- длительную процедуру принятия решений;
- трудности поддержания постоянных взаимосвязей между различными функциональными службами;
- снижение ответственности исполнителей за работу, поскольку каждый исполнитель получает указания от нескольких руководителей;
- несогласованность и дублирование указаний и распоряжений, получаемых исполнителями «сверху»;
- каждый функциональный руководитель и функциональное подразделение ставят свои вопросы на первое место, недостаточно согласовывая их с необходимостью достижения поставленных перед компанией целей;
- отсутствие взаимопонимания и единства действий между функциональными службами.

В определенной степени способствуют ликвидации недостатков линейной и функциональной организационных структур так называемые линейно-штабная и линейно-функциональная структуры управления, предусматривающие функциональное разделение управленческого труда в подразделениях разных уровней и сочетание линейного и функционального принципов управления.

Линейно-функциональная структура управления – структура органов управления, состоящая из линейных подразделений, осуществляющих в организации основную работу и обслуживающих функциональных подразделений.

При линейно-функциональном управлении линейные звенья принимают решения, а функциональные подразделения информируют и помогают линейному руководителю вырабатывать и принимать конкретные решения (рис. 4).

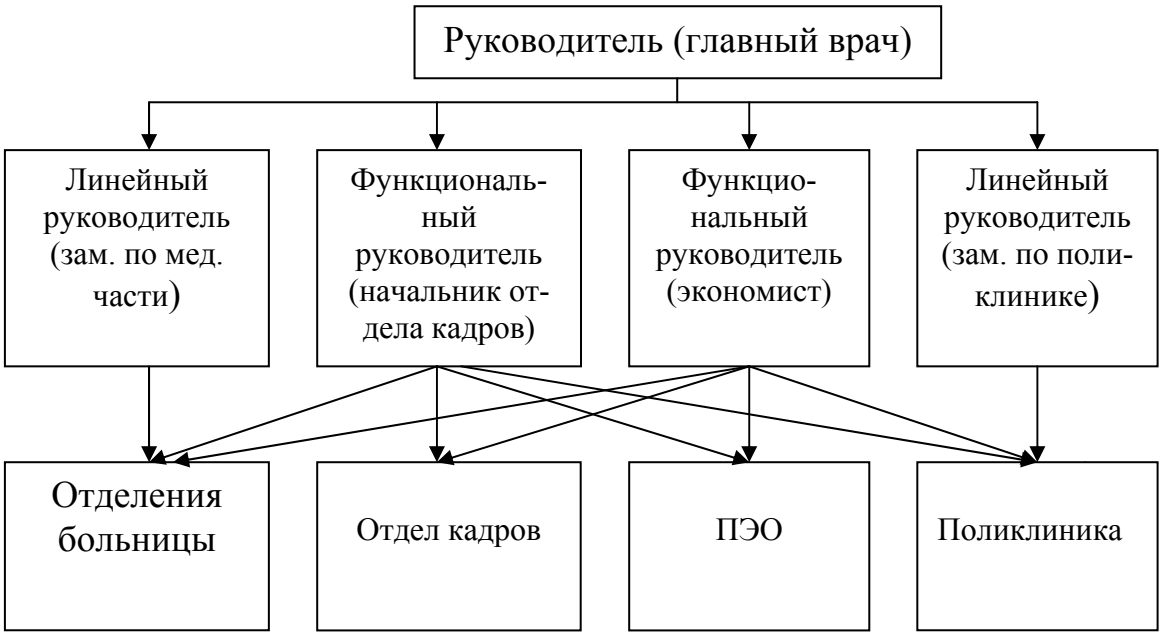


Рис. 4. Линейно-функциональная структура управления

Достоинства:

- высокая компетентность линейных и функциональных руководителей;
- уменьшение дублирования усилий и потребления материальных ресурсов в функциональных областях;
- улучшение координации в функциональных областях;
- высокая эффективность при небольшом разнообразии продукции и рынков;
- максимальная адаптация к диверсификации производства;
- формализация и стандартизация процессов;
- высокий уровень использования мощностей.

Недостатки:

- чрезмерная заинтересованность в результатах деятельности "своих" подразделений;
- ответственность за общие результаты только на высшем уровне;
- проблемы межфункциональной координации;
- чрезмерная централизация;
- увеличение времени принятия решений из-за необходимости согласований;
- реакция на изменения рынка чрезвычайно замедлена;
- ограничены масштабы предпринимательства и инноваций.

Для здравоохранения характерна линейно-функциональная организационная структура предприятия.

Виды отношений внутрь организации аналогичны типу построения структуры ее управления. Они включают следующие варианты:

- линейные отношения;
- функциональные отношения;
- отношения управленческого аппарата;
- латеральные отношения.

Линейные отношения – это отношения между руководителем и его подчиненными. Например, заведующий отделением – врач или главный бухгалтер – бухгалтер-калькулятор.

Функциональные отношения – это отношения специалиста, который уполномочен выполнять ту или иную функцию в рамках всей организации, с другими членами организации. Обычно такая производственная миссия имеет рекомендательный характер. Например, заведующий отделением поддерживает функциональные отношения с начальником отдела кадров в вопросах приема на работу. Бухгалтер может иметь функциональные отношения с экономистом по вопросам начисления заработной платы. Причем и сам функциональный руководитель находится в рамках своей линейной организации, например начальник отдела кадров по отношению к сотрудникам своего отдела.

Отношения управленческого аппарата. Данный тип отношений имеет место в случае представления чьих-либо прав и полномочий. Должностные обязанности при этом состоят в предоставлении рекомендаций, советов. Например, заместитель главного врача вступает в отношения с заведующим отделением как бы от имени и по поручению главного врача, выражая волю и желание последнего.

Преимущество: это хороший метод обучения и подготовки будущих руководителей, экономия рабочего времени для высшего звена руководителей, освобождение от ежедневной чисто административной работы.

Недостатки обычно проявляются в том, что помощники руководителей часто превышают свои полномочия, неофициально приобретая дополнительные власть и влияние; руководители, ответственные за решение кадровых вопросов, могут пытаться оказывать влияние на линейных руководителей.

Латеральные отношения могут быть двух категорий. Во-первых, коллегиональные – это отношения между служащими (работниками) одного отдела, подчиненными одному начальнику. Во-вторых, параллельные – это отношения, которые вызваны необходимостью обмена информацией, идеями и мнениями между служащими (работниками), занимающими одинаковое положение в организации, но работающими в разных отделах и подразделениях.

Принципы создания хорошей организации:

Единство управления – независимо от структуры организации, степени децентрализации и делегирования полномочий нести полную и абсолютную ответственность за деятельность всего предприятия должен один человек.

Скалярный метод передачи полномочий – полная и абсолютная ответственность означает право не только управлять, но и передавать, делегировать часть полномочий другим лицам по линии руководства.

Единство подчинения – у любого служащего (работника) может быть только один руководитель.

Принцип соответствия – делегированные полномочия должны соответствовать уровню ответственности. Если на лицо возлагаются определенные обязанности, то его необходимо наделить и соответствующими полномочиями, необходимыми для выполнения этих обязанностей.

Масштабы управления – число лиц, находящихся в эффективном управлении, лимитировано. Это зависит от ряда обстоятельств, от характера выполняемой работы.

Коммуникации, система связи – как формальные, так и неформальные линии связи должны быть установлены и постоянно поддерживаться.

Принцип ориентирования – организации должны строиться в соответствии с характером возложенных на них задач и не зависеть от субъективных факторов.

Принцип избирательности – руководство должно получать лишь ту информацию, которая выходит за рамки плана и является исключительной, то есть либо благоприятной, либо неблагоприятной для ведения дела. Таким образом, можно будет отсечь лишнюю, непригодную к использованию информацию.

Контроль за осуществлением операции – эта функция должна быть поручена четко обозначенному для этой цели аппарату. Определенная часть администрации должна следить за ежедневным ходом выполнения операций.

Планирование – должно всегда предшествовать выполнению работы.

Доступность всех уровней организации – любой сотрудник (работник) организации должен иметь право и возможность подать жалобу, высказать замечания или предъявить рекламации соответствующему руководителю.

Передача полномочий, централизация и децентрализация:

От масштаба полномочий зависит степень централизации и децентрализации. Делегирование полномочий является составной частью децентрализации. При отсутствии делегирования полномочий управление организацией становится слишком централизованным. Уровень централизации тем ниже, чем больше решений принимается непосредственно на рабочих местах, которые незамедлительно выполняются и носят узкий, специальный характер.

Централизация характеризуется отсутствием передачи полномочий и известными пределами компетентности, что ведет к снижению оперативности в принятии решений. Излишняя централизация ущемляет развитие инициативы представителей низшего звена руководителей.

Делегирование полномочий. Главная цель делегирования полномочий - сделать возможной децентрализацию управления организацией. Это необходимо делать, когда масштабы управления слишком велики и сам процесс включает в себя передачу полномочий нижестоящим руководителям на выполнение специальных заданий. Передаются лишь полномочия. Всю ответственность продолжает нести старший руководитель.

Методы передачи полномочий. Передача полномочий может осуществляться в устной или письменной форме. Методы могут быть общими или специальными. Вместе с тем полномочия не должны быть ни слишком узкими, ни слишком широкими.

Принципы передачи полномочий. Здесь наиболее важными требованиями являются следующие:

- передача полномочий должна осуществляться в соответствии с ожидаемым результатом (что должно быть согласовано). Подчиненный должен обладать достаточными полномочиями для достижения требуемого результата;

- передача полномочий должна осуществляться по линиям управления, с тем, чтобы каждый подчиненный знал, кто конкретно его уполномочил, перед кем он несет ответственность;
- каждый руководитель принимает решения в пределах своих полномочий. Все, что превышает его компетенцию, передается высшим звеньям управления;
- передаются лишь полномочия. Старшее должностное лицо продолжает нести ответственность за действия своего подчиненного.

Преимущества централизованного управления:

- лучший контроль за деятельностью предприятия;
- возможность приведения к единому стандарту всех операций в рамках организации;
- устранение возможного дублирования тех или иных мероприятий, усилий;
- более эффективное использование кадров, оборудования, производственных площадей.

Недостатки централизованного управления:

- рост бюрократизма;
- задержки в принятии решений, в особенности на рабочем месте;
- решения принимаются теми, кто незнаком с реальной ситуацией на производстве.

Для количественного анализа структуры производства на предприятии (здравоохранение) используется широкий круг показателей в натуральном и стоимостном измерении на основе план-фактного анализа, характеризующих:

- мощность основного, вспомогательного и обсуживающего производства (объем произведенных услуг и работ);
- ресурсное обеспечение основного, вспомогательного и обсуживающего производства (укомплектованность персоналом, оборудованием в соответствии с табелем оснащение, финансирование по нормативам финансовых затрат);
- соотношение между основными, вспомогательными и обслуживающими производствами. Это соотношение характеризуется удельным весом основных, вспомогательных и обслуживающих производств по числу работников, фонду оплаты труда, стоимости оборудования, размеру производственных площадей и пр.;
- степень централизации производственного процесса (отношение объема работ, выполненных в специализированных подразделениях, к общему объему работ данного вида);
- эффективность использования помещений (отношение общей площади помещений к площади производственных помещений) и др.

Совершенствование производственной структуры предприятия ведется по следующим основным направлениям:

- изучение потребностей потребителей медицинских услуг (формирование номенклатуры и объема услуг);
- определение оптимальных размеров предприятия, при котором обеспечивается максимальный объем производства услуг с минимальными затратами;
- ресурсное обеспечение предприятия (по табелям оснащения, нормам затрат и финансовым нормативам на единицу услуги);

- внедрение новых технологий производства;
- контроль качества оказываемых медицинских услуг и пр.

В производственную структуру предприятия входят также органы управления производством (менеджмент) и подразделения по обслуживанию работников (учебные заведения по повышению квалификации и профессиональному обучению, столовые, медицинские учреждения и др.).

Все это формирует **производственную мощность предприятия**. Степень использования производственной мощности характеризуется коэффициентом использования производственной мощности, который равен отношению годового выпуска продукции к среднегодовой мощности данного года или фактической численности пролеченных больных к их плановой численности.

Основу деятельности предприятия (здравоохранения) составляет **производственный процесс** — процесс воспроизводства медицинских услуг. Содержание производственного процесса оказывает определяющее воздействие на построение предприятия и его производственных подразделений.

Принципы организации производственного процесса на предприятии представляют собой исходные положения, на основе которых осуществляются построение, функционирование и развитие производственных процессов:

- принцип дифференциации – предполагает разделение производственного процесса на отдельные части (процессы, операции) и их закрепление за соответствующими подразделениями предприятия;

- принцип комбинирования – означает объединение всех или части разнохарактерных процессов по изготовлению определенных видов продукции в пределах одного учреждения, отделения или, участка;

- принцип концентрации – означает сосредоточение определенных производственных операций по изготовлению технологически однородной продукции или выполнению функционально-однородных работ в пределах одного учреждения, отделения или, участка;

- принцип специализации – основан на ограничении разнообразия элементов производственного процесса. Реализация этого принципа предполагает закрепление за каждым рабочим местом и каждым подразделением строго ограниченной номенклатуры услуг и работ и пр.

Организация производственных процессов на предприятии состоит в объединении людей, средств и предметов труда в единый процесс производства медицинских благ, а также в обеспечении рационального сочетания в пространстве и во времени органов управления предприятием, основных, вспомогательных и обслуживающих процессов.

Основное производство на предприятии (здравоохранение) осуществляется в отделениях по профилю учреждения, представляет собой либо завершенный процесс оказания медицинской услуги, либо этап оказания медицинской услуги.

Вспомогательное производство на предприятии (здравоохранение) функционирует, как правило, внутри самого предприятия и способствует организации оказания медицинских услуг. К вспомогательным производствам можно отнести лаборатории, мастерские, отделения, осуществляющие лечебно-диагностические инструментальные методы исследования и пр.

Обслуживающее производство на предприятии (здравоохранение) организуется для обслуживания основных и вспомогательных подразделений, например, бухгалтерия, планово-экономическая служба, аптека, административно-хозяйственная служба и пр.

Объектами управления основного, вспомогательного и обслуживающего производство являются:

• положение о структурном подразделении – структура, функции, права, ответственность, регламенты (порядки) исполнения функций;

• планы работ;

• правила внутреннего распорядка;

• персонал – квалификационные требования (профессия, специальность, квалификация);

• ресурсы – табель оснащения рабочего места (основные средства) + расходные материалы (оборотные средства);

• технологии или производство медицинских услуг (стандарты, порядки);

• качество работы (целевые показатели, стандарты контроля качества, аудит);

• информация (научная, коммерческая, правовая и пр.);

• нормативное правовое обеспечение.

Основное, вспомогательное и обслуживающее производство дополнительно подразделяются на производственные участки и рабочие места.

В основных производствах на предприятии под производственным участком следует понимать часть отделения, на рабочих местах которого осуществляется одна или несколько стадий процесса оказания медицинских услуг, например палата интенсивной терапии в хирургическом отделении или операционный блок. Границы производственных участков определяются площадью, на которой располагаются средства производства, необходимые для выполнения всех операций особо выделяемых стадий процесса.

Рабочее место – это первичное структурное звено предприятия, часть основного, вспомогательного и обслуживающего производство или производственного участка, на котором одним или группой связанных между собой работников осуществляется процесс труда, например процедурный или перевязочный кабинет, пост медицинской сестры, кабинет врача-стоматолога и пр.

Организация рабочего места представляет собой материальную основу, обеспечивающую эффективное использование работников, оборудования и др. ресурсов.

Цель организации рабочего места – обеспечение высококачественного и эффективного труда в установленные сроки на основе полного использования оборудования, рабочего времени, применения рациональных методов труда, создания комфортных условий труда.

К организации рабочих мест предъявляются следующие требования:

1. Обеспечение требований техники безопасности и охраны труда.
2. Рациональная организация труда.
3. Соблюдение технологии.
4. Максимальное использование производственных помещений, оборудования, других ресурсов.

Основой для организации рабочего места является его специализация, предполагающая закрепление за ним определенного круга работ или операций по признаку их технологической однородности, сложности и т.д.

Оснащение рабочего места – это совокупность расположенных в пределах рабочего места оборудования, инструментов, технической документации (приказы, распоряжения, инструкции, СНиПы, ГОСТы и пр.), средств связи и сигнализации, средств охраны труда и пр.

Под планировкой рабочего места понимается взаимное (в трехмерном измерении) пространственное расположение на отведенной площади оборудования, инструментов, технической документации, средств связи и сигнализации, средств охраны труда и самого работника.

Рациональная планировка рабочего места обеспечивает удобную рабочую позу, минимальные траектории движения работника и т.д.

Аттестация рабочих мест представляет собой совокупность мероприятий, включающих комплексную оценку каждого рабочего места на его соответствие современным технико-технологическим, организационно-экономическим и социальным требованиям.

Для аттестации на предприятии (здравоохранения) создаются комиссии, в состав которых включаются заместители главного врача, заведующие отделением, главная и старшие медицинские сестры, инженер по технике безопасности, экономисты и др.

В ходе аттестации рабочих мест определяются технический, технологический, организационный, экономический уровни рабочих мест, условия труда и техники безопасности на рабочем месте. На этой основе производится всесторонняя оценка рабочего места с учетом передового опыта, а также целенаправленная работа по их рационализации.

Учету подлежат все рабочие места, имеющиеся в структурных подразделениях. Эта операция ведется прямым счетом по фактическим зонам обслуживания. Аттестации подлежат и рабочие места, используемые неполный рабочий день.

При аттестации рабочего места учитываются следующие признаки:

• наименование рабочего места;

• основные трудовые функции;

• требования, предъявляемые к квалификации работника (уровень образования, профессиональное обучение, профессиональный опыт);

• характеристики рабочего места (содержание, средства и организация труда);

• число работников на рабочем месте;

• взаимодействие по вертикали и горизонтали, в т.ч. с органом управления;

• схема замещения должностей на рабочем месте и пр.

Каждому рабочему месту присваивается порядковый номер, после чего заполняется Паспорт рабочего места, который содержит количественную и качественную характеристики рабочего места и занятых на нем работников. Основа для заполнения Паспорта – фактические данные. Паспорт состоит из 7 разделов:

- характеристика оборудования и технологической оснастки;

- характеристика используемых материалов;

- характеристика трудового процесса (технологии);

- характеристика организации рабочего места;
- условия труда;
- характеристика исполнителей – соответствие квалификационным требованиям;
- организационно-технические мероприятия по результатам аттестации рабочих мест.

По результатам аттестации каждое рабочее место относится к одной из 3 групп:

- аттестованные – рабочие места, показатели которых полностью соответствуют предъявляемым при их оценке требованиям или превышают их;
- подлежащие рационализации – рабочие места, отдельные показатели которых не соответствуют установленным требованиям, но могут быть доведены до уровня этих требований в процессе рационализации;
- подлежащие ликвидации – рабочие места, показатели которых не соответствуют и не могут быть доведены до уровня установленных требований в результате рационализации. К этой категории относятся рабочие места, рационализация которых экономически нецелесообразна, а также излишние рабочие места.

По завершении аттестации рабочих мест проводится технико-экономический анализ, по результатам которого разрабатываются мероприятия по рационализации рабочих мест по следующим направлениям:

- повышение технического уровня за счет модернизации;
- повышение организационного уровня за счет улучшения планировки и др.;
- улучшение условий труда.

Объектами управления на рабочем месте являются:

• функции (должностная инструкция);
• работник – квалификационные требования (профессия, специальность, квалификация);
• ресурсы – табель оснащения рабочего места (основные средства) + расходные материалы (оборотные средства);
• технологии или производство медицинских услуг (стандарты, порядки);
• регламенты (порядки) исполнения функций;
• другие документы нормативно-справочного, организационно-распорядительного и информационного характера, регламентирующие порядок деятельности персонала и процедуры выполнения определенных функций;
• качество работы (целевые показатели, стандарты контроля качества, аудит).

Основной частью производственного процесса на предприятии (здравоохранения) является технологический процесс, который непосредственно связан с последовательным использованием ресурсов, например трудовые, материально-технические, и превращением их в медицинскую услугу.

Технологические процессы на предприятии различаются в зависимости от организации производства, номенклатуры медицинских услуг (простые, сложные, комплексные), используемых ресурсов, квалификации персонала, используемого оборудования и пр.

В зависимости от затрачиваемых ресурсов можно выделить материалоемкие, трудоемкие, капиталоемкие и энергоемкие технологические процессы.

В зависимости от вида применяемого труда технологические процессы могут быть ручные, машинно-ручные, автоматизированные.

По количеству работников, одновременно занятых на рабочих местах, технологические процессы подразделяются на: индивидуальные, например процедурный кабинет, и групповые, например операция.

В зависимости от характера движения работников технологические процессы подразделяются на: маршрутные, когда ведение процесса или наблюдение за ним связано с большим перемещением работников по определенному маршруту и стационарные, на которых такие перемещения отсутствуют.

По уровню специализации технологических процессов различают универсальные рабочие места, например операционная, и специализированные, например кабинет бронхоскопии или кабинет ультразвукового исследования.

Важнейшей задачей построения производственного процесса во времени является достижение минимально возможной длительности **производственного цикла** – это промежуток времени от момента начала оказания медицинской услуги до ее завершения. Длительность производственного цикла является важнейшей характеристикой уровня организации производства.

Соотношение затрат времени на различные виды работы в процессе производства называется структурой производственного цикла, которая определяется видом оказываемых медицинских услуг, их ресурсным обеспечением, используемыми технологиями, квалификацией персонала, организацией производства. Примером производственного цикла является законченный случай пролеченного больного в стационаре.

Технологический процесс включает ряд стадий, каждая из которых состоит из ряда производственных операций – это технически и технологически однородная, завершенная на данной стадии часть процесса, которая представляет собой комплекс элементарных работ, выполняемых при обработке определенного предмета труда на одном рабочем месте. Операционное разделение процесса вытекает из необходимости использования различных орудий труда.

В этом случае структура производственного цикла может включать в себя ряд периодов: время на прием больного в приемном отделении больницы, время на обследование больного, время непосредственно на лечение больного, время на выписку больного из стационара, время на контроль качества лечения. При этом каждый период в свою очередь также подразделяется. Так, время на обследование больного может подразделяться на осмотр, пальпацию, перкуссию, аускультацию и пр. Все указанные элементы являются основой для выделения простых, сложных и комплексных медицинских услуг и соответствующих им нормативов времени, измеренных в условных единицах трудоемкости (УЕТа).

Заключительный тестовый контроль:

1. Основное производство на предприятии здравоохранения осуществляется в:

1. лабораториях, где больные обследуются
2. отделениях, где больные проходят лечение
3. отделениях, где больные обследуются
4. службах (бухгалтерия, отдел кадров)
5. нет правильного ответа

2. Обслуживающее производство на предприятии здравоохранения – это:

1. лаборатории, где больные обследуются
2. отделения, где больные проходят лечение
3. службы (бухгалтерия, отдел кадров)
4. отделения, где больные обследуются
5. нет правильного ответа

3. Рабочее место – это:

1. лаборатории, где больные обследуются
2. отделения, где больные проходят лечение
3. отделения, где больные обследуются
4. кабинет врача-стоматолога
5. службы (бухгалтерия, отдел кадров)

4. К организации рабочих мест предъявляются следующие требования:

1. обеспечение требований техники безопасности и охраны труда
2. рациональная организация труда
3. соблюдение технологии
4. максимальное использование производственных помещений, оборудования, других ресурсов
5. все ответы верны

5. Производственный процесс на предприятии здравоохранения – это:

1. ввод оборудования в эксплуатацию
2. расширение производственных площадей
3. повышение квалификации персонала
4. процесс воспроизводства медицинских услуг
5. стимулирование производительности труда

6. Примером производственного цикла на предприятии здравоохранения является:

1. законченный случай пролеченного больного
2. осмотр больного
3. обследование больного
4. сдача анализа больным
5. выписка больного

7. В состав производственной структуры предприятия входят:

1. персонал предприятия
2. оборудование
3. отделения, службы
4. технологии
5. показатели качества работы

8. Вспомогательное производство на предприятии здравоохранения – это:

1. планово-экономическая служба
2. лаборатория
3. отдел кадров
4. бухгалтерия
5. отдел снабжения

9. Обслуживающее производство на предприятии здравоохранения – это:

1. клиническое отделение

2. клиническая лаборатория
3. отделение функциональной диагностики
4. зубопротезная мастерская
5. отдел снабжения

10. Структура организации может быть:

1. централизованной
2. децентрализованной
3. параллельной
4. линейно-функциональной
5. вертикальной

11. К факторам, определяющим организационную структуру предприятия, относятся:

1. материально-техническое оснащение
2. мотивация работников
3. производительность труда
4. численность основного персонала
5. нет правильного ответа

12. Объектами менеджмента на предприятии в целом являются:

1. устав
2. лицензия
3. смета доходов и расходов
4. штатное расписание
5. все ответы верны

13. Под производственной структурой предприятия здравоохранения следует понимать:

1. персонал предприятия
2. состав производственных подразделений
3. оборудование
4. технологии
5. все ответы верны

14. В состав производственной структуры предприятия входит:

1. персонал предприятия
2. оборудование
3. производственные подразделения
4. технологии
5. показатели качества работы

15. Структура организации может быть:

1. линейной
2. функциональной
3. линейно-функциональной
4. матричной (штабной)
5. все ответы верны

16. Для предприятий здравоохранения характерна структура организации:

1. линейная
2. функциональная

3. матричная (штабная)
4. линейно-функциональная
5. бригадная

17. Линейное подразделение на предприятии здравоохранения – это:

1. клиническое отделение
2. планово-экономическая служба
3. отдел кадров
4. бухгалтерия
5. отдел снабжения

18. Функциональное подразделение на предприятии здравоохранения – это:

1. клиническое отделение
2. лаборатория
3. отдел кадров
4. отделение физиотерапии
5. отделение лучевой диагностики

19. Выберите вариант линейного управления:

1. зам. главного врача – гл. бухгалтер
2. зам. главного врача – зав. отделением
3. начальник отдела кадров – врач-ординатор
4. инженер-метролог – начальник ПЭО
5. гл. бухгалтер – начальник ПЭО

20. Преимущества линейной структуры управления:

1. волокита и перекладывание ответственности
2. перегрузка управленцев верхнего уровня
3. малая гибкость и приспособляемость к изменению ситуации
4. большое число "этажей управления"
5. оперативное принятие решений

Упражнения:

1.Составьте и объясните функциональную структуру предприятия (здравоохранения).

2.Составьте и объясните линейно-функциональную структуру предприятия (здравоохранения).

3.Составьте таблицу и объясните преимущества и недостатки линейной структуры предприятия.

4.Разбейте на производственные операции технологический процесс приема пациента в поликлинике.

Рефераты

1. Организационная структура предприятия.
2. Линейно-функциональная структура предприятия.
3. Производственный процесс на предприятии (здравоохранения).
4. Рабочее место специалиста.
5. Аттестация рабочего места специалиста.

Тема 9. Управление предприятием.

Основные изучаемые вопросы:

1.Сущность управления и менеджмента.
2.Менеджер как профессиональный управляющий.
3.Организация (предприятие).

Мотивационная характеристика темы

Формирование в нашей стране рыночных отношений, развитие новых организационно-правовых форм хозяйственной деятельности вызывают объективную необходимость использования новых, адекватных и более эффективных способов управления. В современных условиях таким способом является менеджмент.

Как показывает исторический опыт, данный способ в наибольшей степени соответствует эффективному использованию производственных, экономических и социальных ресурсов, обеспечивает адаптацию к факторам внешней среды, конкурентную способность организации.

Овладение менеджментом – важнейшее условие повышения эффективности управления любой организацией, в том числе и культуры. Это обусловлено необходимостью подготовки специалистов в области менеджмента, т.е. профессиональных управляющих.

Основные категории и понятия

Управление. Менеджмент. Объект менеджмента, Предмет менеджмента. Принципы менеджмента. Функции менеджмента. Методы управления. Организация. Признаки организации. Цели организации. Организационная структура организации. Организационная структура управления. Организационная власть. Организационная культура. Управление персоналом организации. Положение об организации. Должностная инструкция. Менеджер организации Качества современного менеджера. Управленческий труд. Оценка эффективности деятельности менеджера.

Цели занятия.

Общая цель: изучить основы управления организацией (предприятием), рассмотреть современные подходы к управлению, цели и методы. Изучить содержание труда руководителя, основные требования к личности руководителя, оценить эффективность труда руководителя.

Конкретные цели:

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Управление организацией (предприятием”).	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “Управление организацией (предприятием”).

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Дайте определение менеджмента.
2. Дайте определение управления.
3. Назовите различие между терминами «менеджмент» и «управление».
4. Укажите методы управления.
5. Перечислите функции управления.
6. Что такое организация?
7. Укажите цели организации.
8. Что такое организационная структура предприятия?
9. Что такое организационная структура управления?
10. Что такое должностная инструкция?
11. Что такое менеджер организации?
12. Укажите качества современного менеджера.
13. Укажите основные характеристики управленческого труда.
14. Укажите основные показатели оценки эффективности деятельности менеджера.

Базисный тестовый контроль:

1. Особый вид деятельности, который позволяет объединить усилия работников организации по достижению общей цели – это:

1. менеджмент
2. маркетинг
3. планирование
4. контроллинг
5. специализация

2. Менеджмент реализуется в:

1. управлении государством
2. управлении армией
3. управлении хозяйственной деятельностью
4. общественной деятельностью
5. нет правильного ответа

3. Объектом науки менеджмента является:

1. человек
2. социум
3. общественные организации
4. реально существующая хозяйственная практика
5. все ответы верны

4. Предметом науки менеджмента являются:

1. работодатель
2. отношения в организации
3. работники
4. труд
5. функции работника

5. Выделяют следующие принципы менеджмента:

1. сочетание централизации и децентрализации управления
2. иерархичность организационной структуры и обратной связи
3. сочетание полномочий и ответственности каждого работника
4. мотивирование и стимулирование труда
5. все ответы верны

6. По содержанию управленческой деятельности выделяют следующие функции управления:

1. планирование
2. целеполагание
3. стратегическое управление
4. оперативное управление
5. определение ситуации

7. Организационно-распорядительные методы менеджмента включают в себя:

1. методы экономического планирования
2. методы дисциплинарного воздействия
3. методы экономического стимулирования
4. методы создания благоприятного психологического климата
5. методы управления мотивацией сотрудников

8. Экономические методы управления включают в себя:

1. методы распорядительного воздействия
2. методы дисциплинарного воздействия
3. методы ценообразования
4. методы создания благоприятного психологического климата
5. методы управления мотивацией сотрудников

9. Предмет труда менеджера – это:

1. сырье
2. материалы
3. готовая продукция
4. информация
5. ресурсы

10. Функция менеджмента, позволяющая выявить отклонения, возникающие в процессе функционирования организации – это:

1. планирование
2. организация
3. контроль
4. мотивация
5. координация

Учебные задания:

1. Опишите функцию планирования, если бы Вы занимали должность заместителя главного врача по лечебной работе.

2. Опишите функцию мотивирования, если бы Вы занимали должность главного врача учреждения.

Ориентировочная основа действий:

Жизнь людей характеризуется разнообразной по содержанию и формам деятельностью. С точки зрения содержания можно выделить различные виды деятельности человека. Среди них: государственная; хозяйственная; производственная; военная; социальная; образовательная; научная; культурная; предпринимательская; педагогическая; другие.

Каждый вид деятельности человека нуждается в управлении.

Управление – осознанная целенаправленная деятельность человека, с помощью которой он упорядочивает и подчиняет своим интересам элементы внешней среды – общества, живой и неживой природы, техники.

Управление – это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную группу [П. Друкер][4].

Управление нацелено на сохранение устойчивого функционирования организации (системы)[5].

На определенном этапе эволюции деятельности человека (середина XVII в.) возникает потребность в профессиональном управлении. В это период идет процесс смены феодализма на капитализм, формирование рыночных отношений, особой формы кооперации совместного труда людей - мануфактуры, а затем крупной фабрики.

Позднее, в постиндустриальном обществе происходит развитие технологии труда, индустриализация, механизация и автоматизация труда человека. Труд становится более умственным и творческим. В этих условиях возникает потребность в способе управления трудом людей, основанном не на принуждении, а на заинтересованности человека в результатах своего труда, на его предприимчивости.

Это обстоятельство обусловило необходимость (потребность) разработки проблем управления хозяйственной деятельностью людей в условиях рынка. В начале XX в. рядом ученых разрабатывались проблемы научной организации труда, тем самым было положено начало становления науки управления, которую стали называть **менеджментом**.

Слово “менеджмент” произошло от глагола *to manage,* что в переводе с английского языка означает “управлять”. В свою очередь этот глагол произошел от латинского *manus* – “рука”. Первоначально в США этим словом называлось умение объезжать лошадей. Позднее **менеджментом** стали называть руководство и процесс управления организацией, а **менеджерами** – работников управления организации.

В современной литературе имеются разные определения, раскрывающие менеджмент с различных точек зрения. Приведем некоторые из них.

В «Оксфордском словаре английского языка» **менеджмент** характеризуется как способ (манера) обращения с людьми, власть и искусство управления, особого рода административные навыки, орган управления.

---

[4] П. Друкер (19.11.1909-11.11.2005) - американский учёный австрийского происхождения; экономист, публицист, педагог, один из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века.

[5] Чаусов Н.Ю. Менеджмент: Учебное пособие. – Изд-во КноРус, 2010. – 496 с.

В «Толковом словаре русского языка» **менеджмент** определен как искусство управления интеллектуальными, финансовыми, материальными ресурсами.

Современный экономический словарь» дает следующее определение: «**Менеджмент** – это совокупность принципов, форм, методов, приемов и средств управления производством и производственными персоналом с использованием достижений науки управления».

Наука менеджмент возникла из потребностей хозяйственной практики. **Цель** данной науки – изучение закономерностей развития всей совокупности управленческих отношений в организации, формирование теории и рекомендаций.

Сравним понятия «менеджмент» и «управление».

С **точки зрения сфер приложения, менеджмент** – это управление, однако реализуется оно лишь в социально-экономических системах. Это управление отношениями людей в процессе их совместной деятельности (но не техникой, технологией, биологическими системами, неживой природой).

Таким образом, менеджмент – понятие менее емкое, чем управление, это одна из его разновидностей.

С точки зрения эволюции становления и развития, менеджмент возник как потребность развития общества на определенном историческом этапе (в условиях капитализма). Управление же – древний вид человеческой деятельности. Потребность в нем существовала всегда (с момента возникновения совместной деятельности людей).

Менеджмент применяется к управлению хозяйственной деятельностью людей в условиях рынка и свободы предпринимательства. Управление реализуется и в нерыночных системах (управление государством, военной организацией, идеологией, религиозной, общественной деятельностью).

Менеджмент представляет собой профессиональную управленческую деятельность, т.е. деятельность профессиональных управляющих – менеджеров. Управлением могут заниматься не только профессионалы, но и любые специалисты, каждый человек.

Менеджмент – это наука и искусство управления, т.е. совокупность научных знаний, навыков и умений управления; иначе говоря, это не все управление, а его научное знание, реализация которого позволяет эффективно решать задачи. Менеджмент – это наиболее эффективный способ управления.

Менеджмент использует специальные технологии и инструменты управления, которые не используются другими способами управления. Такими механизмами являются: организация и организационные отношения (формальные и неформальные), организационная культура, власть, мотивирование и стимулирование, социально-экономические методы управления и др.

Системный анализ понятия «менеджмент» позволяет выделить ряд его сущностных признаков. Важнейшими из них являются:

- исходным моментом организации управления и конечным результатом его осуществления является человек, его потребности, интересы, мотивы, ценности, установки;
- это способ управления, ориентирующийся на создание организационных, экономических и социально-психологических условий заинтересованности чело-

века в результатах труда, удовлетворении его потребностей, интересов. Это способ управления мотивацией людей.

К основным задачам менеджмента следует отнести:

- раскрытие закономерностей, принципов и методов эффективного функционирования управления в организации;
- исследование функции и структуры управления;
- формирование технологий управления;
- исследование экономических, социальных, психологических и организационно-технических факторов управления;
- оценка экономической эффективности управления и пр.

Объектом науки менеджмента является реально существующая хозяйственная практика.

Предметом науки менеджмента являются отношения (экономические, морально-этические) управления в организации. Наибольшее значение имеют отношения собственности между собственниками и пользователями средств производства и отношения найма (трудовые отношения), возникающие между работодателями и работниками и определяющие роль и выполняемые функции работников в процессе совместной трудовой деятельности в организации.

Природа отношений управления в организации обуславливает двойственность менеджмента. С одной стороны, менеджмент – это производительный труд, что предполагает выполнение задач по планированию, организации, мотивированию и координации социально-экономических процессов. С другой стороны, менеджмент – это деятельность по надзору и контролю как следствие различий между наемным работником и работодателем.

Принципы менеджмента – это руководящие правила, регламентирующие реальную управленческую практику в любой организацию. Они формируют требования к системе управления организацией – функциям, методам и организационной структуре управления.

Выделяют следующие принципы:

- оптимальное сочетание централизации и децентрализации управления. Централизация предполагает концентрирование полномочий в высших органах управления организации: децентрализация – это передача полномочий руководителя организации низовым уровням;
- иерархичность организационной структуры и обратной связи – предполагает формирование организационной структуры, функций и методов управления по мере изменения объекта управления и состояния внешней среды;
- плановость и системность – предполагает целенаправленное управленческое воздействие на организацию с учетом методологии системного подхода в управлении;
- сочетание полномочий (прав, обязанностей) и ответственности каждого работника;
- мотивирование и стимулирование труда – один из основополагающих принципов менеджмента. Предполагает создание условий, стимулирующих труд работника, способствующих удовлетворению его потребностей;

- демократизация управления – предполагает привлечение к управлению организацией специалистов, всех участников трудового процесса.

Функции менеджмента – виды деятельности, необходимые для осуществления управления, раскрывающие содержание управленческой деятельности. Функции менеджмента классифицируются:

По содержанию управленческой деятельности:

- планирование;
- организация;
- мотивация;
- контроль;
- координации;
- анализ.

По масштабу времени:

- стратегическое управление;
- тактическое управление;
- оперативное управление.

По этапам процесса управления:

- целеполагание;
- определение ситуации;
- определение проблемы;
- принятие управленческих решений и пр.

Методы управления – совокупность приемов и способов воздействия на управляемый объект для достижения поставленных целей.

Различают три группы методов менеджмента:

Организационно-распорядительные – это методы, с помощью которых менеджер как субъект власти воздействует на персонал. Данные методы обеспечивают четкость, организованность, согласованность, ответственность и трудовую дисциплину. Они оказывают прямое, директивное, обязательное воздействие на организацию в целом и отдельные структурные подразделения и позволяют быстро реагировать на управленческую ситуацию.

Организационные методы основаны на типовых ситуациях. К ним относят: организационное регламентирование[6] и нормирование.

Организационное регламентирование (регламентация) – установление определенного порядка работы каждого элемента (структурного подразделения) и строгое соблюдение определенных правил, положений, указаний, инструкций, нормативов, в соответствии с которыми осуществляется деятельность персонала (устав, регламент предприятия, правила внутреннего распорядка, техника безопасности, внутриорганизационные стандарты, положения, инструкции, правила планирования, учета и пр.).

---

[6] Организационные регламенты – документы нормативно-справочного, организационно-распорядительного и информационного характера, регламентирующие порядок деятельности персонала и процедуры выполнения определенных функций.

Важно определить оптимальную степень регламентации трудовой деятельности служащих, а также четко установить круг вопросов, при решении которых необходима жесткая, целенаправленная регламентация.

Организационное нормирование включает нормы и нормативы расходов ресурсов в процессе деятельности организации.

К распорядительным методам относятся:

- методы организационно-стабилизирующего воздействия (штатное расписание, положение о внутреннем трудовом распорядке, должностные инструкции, планы работ);
- методы распорядительного воздействия (приказы, распоряжения и пр.);
- методы дисциплинарного воздействия (поощрения, взыскания).

Экономические методы управления – предполагают учет и использование экономической заинтересованности трудового коллектива и каждого работника. Они включают:

- экономическое планирование (использование экономических показателей в оценке эффективности труда);
- экономическое стимулирование (использование стимулирующих форм оплаты труда, премии);
- хозрасчет (хозяйственная самостоятельность подразделений и организации в целом);
- источники финансирования (бюджетные и внебюджетные);
- ценообразование;
- экономико-математические методы (математическое моделирование, экономическое прогнозирование и программирование и пр.).

Социально-психологические методы управления – совокупность специфических способов и средств воздействия на личностные отношения и социальные процессы, возникающие в трудовых коллективах:

- планирование социального развития коллектива;
- повышение производственной и творческой активности сотрудников;
- создание благоприятного психологического климата;
- сплоченность коллектива;
- управление конфликтами;
- управление мотивацией сотрудников;
- сохранение и развитие традиций и пр.

Все функции и методы образуют систему менеджмента и реализуются на практике в тесном единстве.

В рамках школ менеджмента сформировались системный, ситуационный и процессный подходы к управлению.

Системный подход в управлении рассматривает организацию как многоплановое явление, обладающее множеством связей с внутренним и внешним окружением.

В системном подходе определяющим критерием оценки и выбора всех действий является понятие “система”, которая представляет собой отграниченный сложно организованный объект, составленный из множества взаимосвязанных подсистем, которые образуют в своем единстве целостность (рис. 1).

Управление относится к социальным открытым системам, которые характеризуются такими свойствами, как отграниченность, автономность, целостность и иерархичность.

Отграниченность означает наличие установленных границ системы.

Автономность проявляется в независимости системы, ее способности к самовоспроизводству и саморазвитию.

Целостность и иерархичность характеризуют интегративность системы, ее движение от низшего к более сложному образованию.

Объекты, из которых состоят системы, называются элементы. Совокупность элементов, функционирующих автономно, могут образовывать подсистему.

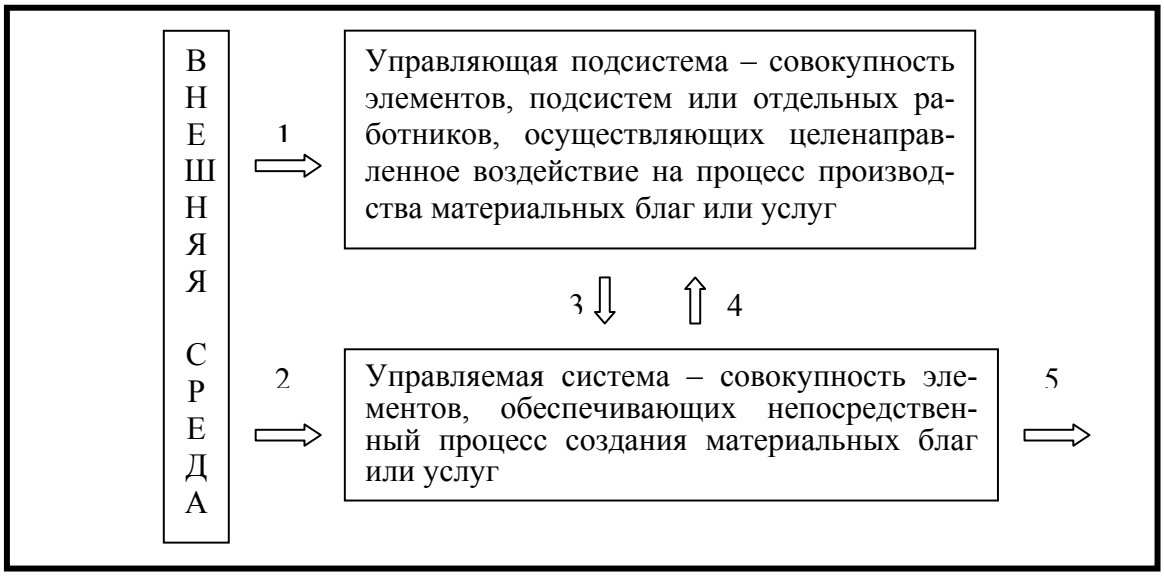


Рис. 1. Система управления организацией

1 – воздействие внешней среды на управляющую подсистему;
2 – вход системы управления (совокупность различных ресурсов для производственного процесса);
3 – прямая связь, отражающая управляющее воздействие через управленческие решения на производственную управляемую систему;
4 – обратная связь, несет информацию о состоянии производственной управляемой системы и степени достижения результата;
5 – результаты функционирования системы.

Ситуационный подход ориентирует одни и те же функции управления поразному реализовывать в различных ситуациях.

Центральным понятием ситуационного подхода является ситуация – конкретный набор обстоятельств (воздействие внутренней и внешней среды), которые влияют на организацию, процесс принятие управленческих решений в данное конкретное время.

Методология ситуационного подхода основана на следующих требованиях. Руководитель должен:

- быть знаком с методами управления, которые доказали свою эффективность;
- уметь предвидеть вероятные последствия (положительные и отрицательные) от применения различных методов управления в конкретной ситуации;

- правильно оценивать ситуацию и определять какие факторы являются наиболее важными в данной ситуации, какой вероятный эффект может повлечь за собой изменение одного или нескольких факторов;
- увязывать конкретные приемы управления с конкретными ситуациями, обеспечивая тем самым наиболее эффективное достижение целей организации.

Таким образом, успех ситуационного подхода зависит от качества руководителя, от точного определения наиболее значимых факторов, влияющих на организацию и процесс принятия управленческих решений.

В **процессном подходе** менеджмент организации рассматривается как совокупность последовательно сменяющих друг друга управленческих действий (функций управления), представляющих собой непрерывный процесс, например, планирование, организация, мотивация и контроль (рис. 2).

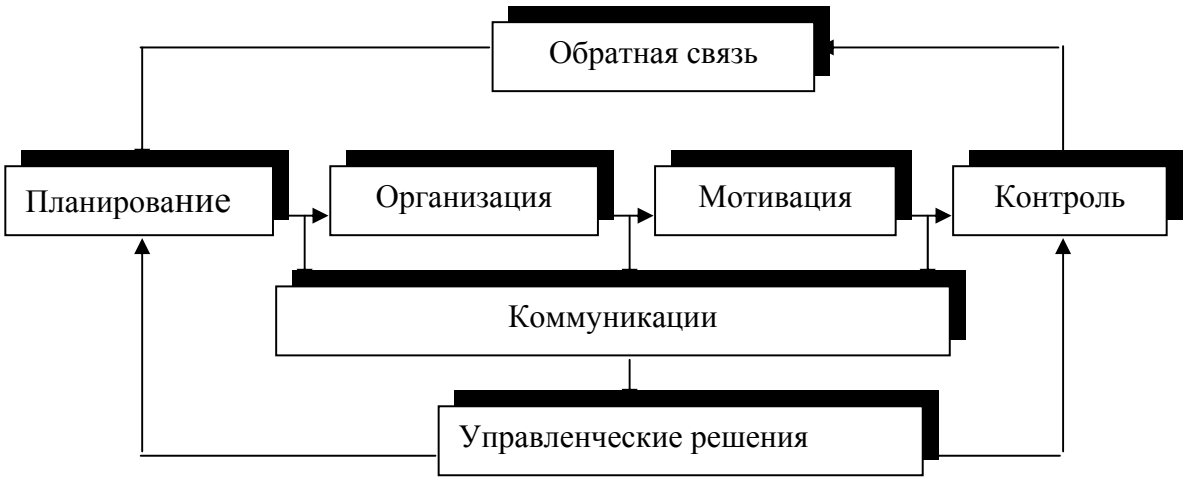


Рис. 2. Функции управления со связующими процессами[7]

Общность этих функций управления подчеркивается их повторяемостью или цикличностью в процессах управления. Функции управления также представляют собой процесс, состоящий из совокупности взаимосвязанных действий (работ, операций), имеют две основные общие характеристики: они требуют принятия решения; для их исполнения необходимы информация и коммуникации.

Чаще всего управленческую деятельность подразделяют на четыре основные функции управления:

1. **Планирование** – выбор целей и план действий по их достижению.
2. **Организация** – это создание организационных структур, постановка заданий, которые должны быть выполнены. Распределение между подчинёнными заданий так, чтобы обеспечить наиболее эффективное выполнение работы. Распределение ресурсов, полномочий и ответственности.
3. **Мотивация** – стимулирование исполнителей к осуществлению запланированных действий и достижению поставленных целей.
4. **Контроль** – соотнесение реально достигаемых или достигнутых результатов с запланированными.

---

[7] Лафта Дж.К. Менеджмент. – М. : Велби, 2004. – 108 с.

Эти четыре основные функции управления объединены связующими процессами коммуникации и принятия решений.

Выполняемые в определенной последовательности функций управления образуют управленческий цикл, состоящий из нескольких этапов.

Основные этапы управленческого цикла:

1. Анализ и оценка обстановки.
2. Выработка и принятие управленческих решений.
3. Планирование.
4. Организация исполнения планов и принятых решений.
5. Контроль.
6. Оценка деятельности.

1. **Анализ и оценка деловой обстановки** как функция менеджмента организации представляет собой процесс познания по избранным критериям состояния и динамики развития обстановки в целом или ее отдельных элементов. Оценка обстановки позволяет решать следующие основные задачи:

- выявление проблем и определение возможностей их разрешения;
- определение степени реальной и потенциальной опасности источников внешних и внутренних угроз организации для выявления возможностей, путей и средств устранения или локализации этой опасности;
- выявление факторов внешней и внутренней среды, оказывающих существенное влияние на организацию деятельности и требующих принятия адекватных управленческих решений;
- постановка значимых целей и определение вытекающих из них конкретных задач и направлений деятельности, требующих концентрации имеющихся сил и средств;
- определение готовности сил и средств к действиям в условиях изменения обстановки;
- создание информационных баз данных для выработки и принятия решений, планирование деятельности организации и реализации других управленческих функции.

2**. Выработка и принятие управленческих решений,** под которыми понимается социально-экономический акт деятельности управляющего органа, содержащий выбор желаемой цели в данной конкретной сфере хозяйственной деятельности, определяющий программу выполнения работ, устанавливающий методы, способы и условия достижения поставленной цели перед управляемым объектом.

3. **Планирование** – процесс подготовки и принятия взаимосвязанных управленческих решений по достижению цели предстоящей деятельности, результатом которого является план.

4. **Организация исполнения планов и принятых решений** – функция менеджмента организации, суть которой составляет формирование взаимных отношений между подразделениями и отдельными работниками, а также обеспечение иных условий, необходимых для успешной реализации принятого решения.

Организация процесса реализации принятого решения включает:

• уточнение целей решения, декомпозицию цели, оценку условий реализации решения, а также доведение до сведения исполнителей приятого решения и условий его реализации;

• создание организационных предпосылок для реализации принятого решения;

• расстановку имеющихся сил и средств, необходимых для решения задачи;

• координацию и взаимодействие в процессе реализации решения;

• обеспечение исполнения принятого решения.

5. **Контроль** представляет собой систему управленческих мер по наблюдению за ходом и проверке результатов деятельности организации, осуществляемую уполномоченными на то субъектами управления с целью выявления и устранения отклонений в этой деятельности от установленных требований или заданных параметров, что позволяет решать следующие основные задачи**:**

• определение фактического состояния и соответствия деятельности организации требованиям соответствующих законов, подзаконных актов РФ, ведомственных нормативно-правовых актов, нормативно-правовых документов организации основополагающим принципам ее деятельности;

• предупреждение, своевременное выявление и исправление ошибок, устранение недостатков в работе по реализации действующих программ, планов работы, принятых решений;

• оказание объектам контроля помощи в решении стоящих перед ними задач и совершенствовании управления их деятельностью;

• повышение в контролируемых объектах исполнительской дисциплины и ответственности, изучение и оценка деятельности конкретных должностных лиц для улучшения расстановки и более эффективного использования кадров;

• выявление, обобщение, распространение и внедрение положительного опыта в целях совершенствования деятельности организации.

Основным звеном экономики являются **организации**, представляющие собой системы, обеспечивающие функционирование коллектива людей для достижения определенных целей.

Выделяют ряд признаков, отражающих сущность организации:

• во-первых, организация – это объединение людей, которые со специфическими функциями и ролями образуют различные части организации;

• во-вторых, организация – это целенаправленная социальная общность, она создается и существует для достижения общей цели, определяющей основные направления ее деятельности, структуру, объединяющей людей для достижения определенных потребностей и интересов;

• в-третьих, необходимым условием достижения общей цели является совместная деятельность;

• в-четвертых, организация имеет определенные границы, позволяющие ей существовать автономно от других формирований подобного рода.

Таким образом, организация как социальная система представляет собой относительно автономную группу людей с четко структурированной совместной деятельностью и определенными границами, создаваемую (существующую) для достижения общей цели (целей).

Любая организация характеризуется тремя элементами:

- входом в систему (структура – поступающие ресурсы);
- процессом преобразования ресурсов в услуги (процесс);
- выходом из системы (результат – качество услуги).

Соединение указанных элементов определенными материально-вещественными и информационными связями образует структуру организации, в которой можно выделить две части: управляющую (субъект управления) и управляемую (объект управления).

В силу приоритетности объекта управления перед субъектом создание организации начинается именно с формирования объекта управления как фундамента для управляющей надстройки – аппарата управления.

Основными составляющими организации, определяющими ее внутреннюю среду, являются:

- **цели** – результаты (достижения), к которым стремится персонал организации;
- **организационная структура управления** – организационная схема управления предприятия, представленная в виде дерева и определяющая связи подчинения между подразделениями, штатными единицами и другими подчиненными организациями, формируется на основе целей организации, представляет собой форму разделения и кооперации труда в организации. Персонал организации сознательно проектирует ее структуру, определяя характер и способы соединения отдельных элементов организации в определенную целостность;
- **организационная власть** – возможность использования различных организационных средств (материальных, информационных, психологических и пр.) для объединения разнонаправленных стремлений членов организации в целенаправленную совместную деятельность. Организационная власть есть право руководителя направлять деятельность своих подчиненных. Субъектами организационной власти в организации являются общее руководство предприятием, непосредственное руководство и трудовой коллектив. Без сильной и эффективной организационной власти успешная координация деятельности различных людей невозможна;
- **организационная культура** – это определенная система традиций, верований, ценностей, символов, ритуалов, мифов, норм общения между людьми и т.д., которые связывают организацию в единое целое, разделяются ее членами и способствуют формированию доминирующей атмосферы в трудовом коллективе. Организационная культура придает организации индивидуальность, свое “лицо” и выступает духовным интегратором людей, работающих совместно, в определенную социальную общность. Она также способствует упорядочению их деятельности;
- **управление персоналом организации** – это функция управления, связанная с людьми и отношениями внутри организации, деятельность по обеспечению организации необходимым числом сотрудников требуемой квалификации, их мотивации, создания условий труда и использования для достижения целей организации;
- **технологии** – сочетание труда, профессиональных знаний, квалификации работника, а также средств и предметов труда, необходимых для осуществления желаемых преобразований в материалах, информации и людях.

• **организационные границы** – это разного рода материальные и нематериальные “ограничители”, фиксирующие обособленность организации относительно других объектов, ее внешней среды. Такой границей может выступать обыкновенный забор вокруг организации или система процедур и правил, закрепленных в тех или иных нормативных документах: уставе, программе, правилах внутреннего распорядка, должностных инструкциях и т.д.

Все выше отмеченное составляет понятие организационная система, что означает организованное, упорядоченное отношение между компонентами, подсистемами, формирующих некую упорядоченную целостность, направленную на достижение заранее поставленных целей.

Управление всегда носит целенаправленный характер.

Цель – это конкретизация миссии организации в форме, доступной для управления процессом их реализации. Постановка целей и их воплощение являются главными процессами в организации, которые приходится решать на протяжении всего периода ее существования.

Требования к формулированию целей:

• цели должны быть достижимыми. Они не должны быть нереалистичными, выходящими за предельно допустимые возможности исполнителя;

• цели должны быть измеримыми. Это означает, что цели должны быть сформулированы таким образом, чтобы их можно было количественно измерить;

• цели должны быть гибкими. Они должны устанавливаться таким образом, чтобы оставалась возможность для их корректировки;

• цели должны быть конкретными. Цель должна четко фиксировать, что необходимо получить в результате деятельности, в какие сроки следует ее достичь и кто должен достигать цель;

• цели должны быть совместимыми. Совместимость предполагает, что долгосрочные цели соответствуют миссии, а краткосрочные – долгосрочным;

• цели должны быть приемлемыми для основных субъектов влияния, определяющих деятельность организации, и в первую очередь для тех, кому придется их достигать.

Следовательно, цели и задачи на всех уровнях управления должны быть четко сформулированы, измеримы, достижимы и определены во времени.

Методическая обоснованность целепостановки во всех случаях обеспечивается правилами определения целей, которые включают:

• описание ситуации, требующей вмешательства субъекта управления по существенным переменным объекта управления и среды;

• выявление приоритетов;

• выбор генеральной цели (миссии);

• установление целей для организации в целом в терминах, желательных конечных результатах;

• декомпозиция цели или построение иерархии целей в виде графической модели;

• проверка по уровням и вершинам «дерева цели» полноты состава подцелей;

- проверка правильности соподчиненности целей и недопущение постановки в один иерархический ряд цели и ее подцелей;
- исключение альтернативных или противоречивых целей;
- проверка правильности формулировки целей;
- постановка подцелей как целевых задач перед субъектами управления подсистем;
- установление для каждой цели (подцели) критериев ее достижения и системы оценочных показателей.

Приведенные правила дополняются требованиями к вербальной формулировке целей, которая соответствует следующим признакам:

- она начинается с глагола в неопределенной форме в повелительном наклонении, характеризующего выполняемые действия;
- конкретизирует конечный результат;
- конкретизирует заданный срок;
- конкретизирует максимальную величину допустимых затрат;
- дает количественную характеристику конечного результата;
- непосредственно отвечает целевому назначению и функциональным обязанностям субъекта управления;
- понятна всем, кто будет работать с ней;
- зафиксирована письменно и т.п.

Общие цели отражают концепцию развития организации в целом и по важнейшим направлениям ее деятельности. В состав общих целей входит генеральная цель или миссия и до шести общеорганизационных целей, раскрывающих и конкретизирующих миссию организации.

Объединенные такой методологией цели составляют единую иерархическую модель, называемую “деревом целей”, декомпозиция которой зависит от принятой в организации структуры построения ее менеджмента. На вершине “дерева целей” находится генеральная цель или миссия, а основание составляют подцели отдельных элементов организационной структуры организации: управляющая часть (субъект управления) и управляемая часть (объект управления).

В формулировке миссии на первом месте должны стоять интересы, ожидания и ценности потребителей, не только в текущий момент, но и в перспективе. Например, в условиях модернизации здравоохранения и формирования рынка медицинских услуг миссия конкретного учреждения здравоохранения может быть выражена следующей формулировкой: обеспечение населения доступной и качественной медицинской помощью.

Фундамент “дерева целей” составляют задачи, представляющие собой формулировку работ, которые могут быть выполнены определенным способом в заранее установленные сроки.

Для практической деятельности цели классифицируют по степени важности:

- стратегические, устанавливаемые на длительный период от 1 года до 5-10 лет;
- тактические, являющиеся логическим развитием стратегических целей и устанавливаемые на срок от 1 года до 5 лет;

• оперативные, представляющие собой конкретизацию стратегических и тактических целей до уровня задач, которые должны решать конкретные исполнители.

По времени их реализации:

• краткосрочные – до одного года;
• среднесрочные – от одного года до пяти лет;
• долгосрочные – более пяти лет.

По сфере деятельности:

• административные;
• производственные;
• технологические;
• финансово-экономические;
• инновационные;
• маркетинговые и пр.

По форме выражения:

• качественные;
• количественные.

По уровню иерархии:

• цели всей организации;
• цели отдельных подразделений;
• цели отдельных работников.

Кроме того, выделяют общеорганизационные цели, к которым можно отнести:

• обеспечение имиджа учреждения на основе качества и доступности медицинских услуг, оказания сервисных услуг, их диверсификации, увеличения объема, гибкой тарифной политики на платные медицинские и сервисные услуги;

• привлечение дополнительных потоков потребителей медицинских и сервисных услуг;

• формирование и расширение ресурсной базы учреждения, в т.ч. за счет привлеченных средств от предпринимательской деятельности;

• повышение эффективности производства медицинских услуг, минимизация издержек, максимизация прибыли;

• достижение лидерства в конкурентной борьбе;
• избежание банкротства и финансовых неудач.

Критериями эффективности реализации цели являются:

• вклад в реализацию миссии организации;

• возможность достижения в заданные сроки в условиях ограниченности ресурсов;

• величина выгоды, которая может быть получена в процессе их реализации и пр.

На основе целей в организации формируются задачи, которые носят более конкретный характер, персонифицированы и обладают качественными, количественными и временными характеристиками.

Важным инструментом достижения целей является **метод управления по целям.** Метод представляет собой формальную процедуру, которая начинается с

постановки целей и заканчивается вместе с оценкой исполнения, обычно в годичном цикле.

Основными чертами метода управления по целям являются:

- участие подчиненных в постановке целей;
- интеграция целей на всех уровнях управления организацией;
- связь целей с оценкой их исполнения.

Выделяют следующие этапы в процессе управления по целям:

1-й этап – определение полномочий и обязанностей руководителей всех уровней;

2-й этап – разработка и согласование целей и задач управления в рамках установленных обязанностей;

3-й этап – составление реальных планов достижения поставленных целей;

4-й этап – контроль, измерение, оценка показателей (аудит) работы каждого руководителя, каждого структурного подразделения и в целом учреждения;

5-й этап – принятие управленческих решений по принципу обратной связи.

Эффективная целенаправленная деятельность организации во многом зависит от **организационной структуры управления**.

Структура управления организацией связана с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий. В рамках этой структуры протекает управленческий процесс, который представляет собой движение потоков информации и принятие управленческих решений. Решение вопроса о виде структуры управления организации, ее построение или модификация – это процесс адаптации структуры к внешним условиям и внутренним факторам развития организации (ее ресурсам, технологиям, организации производства и пр.).

Под структурой управления понимается упорядоченная совокупность устойчиво взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование и развитие организации как единого целого или форма разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой осуществляется процесс управления по соответствующим функциям, направленным на решение поставленных задач и достижение намеченных целей.

В конечном итоге структура управления представляет собой систему оптимального распределения функциональных обязанностей, прав и ответственности, порядка и форм взаимодействия между входящими в ее состав органами управления и работающими в них людьми.

Содержание процесса формирования организационной структуры включает в себя формулировку целей и задач, определение состава и места подразделений, их ресурсное обеспечение, разработку регламентирующих процедур, документов, положений, закрепляющих и регулирующих формы, методы, процессы, которые осуществляются в организационной среде управления. Весь процесс формирования организационной структуры управления включает три крупных этапа:

- формирование общей структуры аппарата управления с определением функций, объема деятельности, приоритетов, целей развития организации, формированием целевых подсистем; выделением уровней управления, форм взаимо-

действия между подсистемами по уровням управления, требований к кадровому обеспечению, формам обработки информации;

- разработка состава основных подразделений (штатное расписание), распределение между ними полномочий и функций, построение внутриорганизационных связей между подразделениями;
- регламентация организационной структуры – направлена на разработку процедур (документов) управленческой деятельности.

К числу регламентирующих документов относятся **положение** об организации в целом, отдельных подразделений и **должностные инструкции** работников управления.

Положение – документ, предназначенный для нормативно-правовой регламентации деятельности каждого структурного подразделения, призвано обеспечит четкое разграничение функций, целей, задач, полномочий, прав и ответственности учреждения в соответствии с его организационной структурой.

На основе положения о структурном подразделении осуществляется повседневная деятельность его сотрудников по реализации тех задач и функций, за выполнение которых подразделение в лице его руководителя несет полную ответственность.

Положение является базовым документом для распределения функций и работ между исполнителями, установления их персональных должностных обязанностей, составления штатного расписания.

Оно позволяет более полно и обоснованно оценивать результаты труда всего коллектива подразделения и вклад отдельных работников, принимать решения о моральном и материальном стимулировании работников.

При разработке положения следует учитывать следующие требования:

- подготовка и утверждение положений для всех структурных подразделений осуществляется одновременно или по строго установленному графику;
- положение осуществляется по единой методике;
- разработанные положения вводятся сроком на один год, после чего они уточняются и утверждаются как постоянные;
- положения должны быть конкретными;
- пересмотр положений осуществляется, как правило, при изменении содержания функций, закрепляемых за подразделением, методов и средств их выполнения.

Положение включает в себя несколько обязательных разделов:

Общая часть, в которой кратко определяется место подразделения в общей системе управления организацией, указывается, в чьем непосредственном подчинении подразделения находится, возглавляющее его должностное лицо, порядок назначения и освобождения их от занимаемой должности.

Цели и задачи подразделения. Формулируются цели и задачи деятельности подразделения, указывается конечный результат, для достижения которого оно создается.

Функции подразделения. В разделе устанавливается номенклатура закрепляемых за подразделением функций. Особое внимание обращается на разграничение функций между отдельными подразделениями.

Права и ответственность подразделения. Устанавливают круг прав, необходимых для выполнения закрепленных за подразделением функций. Права предоставляются руководителям подразделений и другим должностным лицам в соответствии с распределением обязанностей. Обязанности и права должны быть связаны с ответственностью за их исполнение. Под термином «ответственность» следует понимать конкретные показатели или дела, которые находятся в ведении данного подразделения.

Взаимоотношение с другими структурными подразделениями. В этом разделе указывают круг лиц, с которыми подразделение связано в процессе оперативной работы. Обязательно следует кратко сформулировать права и обязанности, характеризующие взаимоотношения структурных подразделений по следующим вопросам:

- порядок информационного взаимодействия;
- порядок рассмотрения разногласий, которые могут возникнуть между подразделениями в процессе работы.

Должностная инструкция – это организационно-правовой кадровый документ, регламентирующий вопросы трудовой деятельности сотрудника, согласно занимаемой должности, Это организационно-распорядительный документ, определяющий совокупность трудовых функций (должностных обязанностей) каждого работника, место и роль руководителей и специалистов в системе управления организацией, основные задачи, обязанности, его права и ответственность за выполненную работу.

Должностная инструкция включает следующие разделы.

В разделе «Общие положения» устанавливаются:

- основные задачи работника;
- порядок замещения должности;
- квалификационные требования;
- основные документы и материалы, которыми обязан руководствоваться работник в своей деятельности.

В разделе «Функции работника» определяется перечень видов работ, из которых складывается выполнение возложенных функций.

В разделе «Обязанности работника» указываются:

- обязанности, предполагающие обязательное использование определенных форм и методов работы, требующие соблюдения сроков выполнения конкретных действий;
- порядок исполнения поручений;
- этические нормы, которые необходимо соблюдать в коллективе.

Ответственность определяется занимаемой должностью и связанными с ней взаимоотношениями. Она может быть явной (прямой), неявной (косвенной) и делегированной.

Явная (прямая) ответственность возлагается в соответствии с приказом о приеме на работу на определенную должность и должностной инструкцией.

Неявная (косвенная) ответственность выступает в качестве фактора профессионального роста. Она распределяется персонально с учетом индивидуальности

в соответствии с должностной инструкцией. Этот вид ответственности имеет большое значение для карьерного роста специалистов.

Общая ответственность за создание необходимых условий работы возлагается на руководителя, а функциональная ответственность за конкретный результат – на исполнителя.

В разделе «Права работника» определяются права работника для реализации порученных ему функций и выполнения обязанностей.

В разделе «Взаимоотношения» указываются подразделения и работники, от которых исполнитель получает и которым передает информацию, структура информации и сроки ее передачи, кто привлекается к исполнению тех или иных документов, с кем они согласовываются т.д.

В разделе «Ответственность работника» перечисляются наиболее важные функции, за которые работник несет ответственность, и ее виды.

В разделе «Оценка работы» перечисляются критерии (целевые показатели и индикаторы), позволяющие оценить степень выполнения работником своих функций и обязанностей, использования прав и т.д. Качество работы определяйся в первую очередь выполнением обязанностей, изложенных в должностной инструкции.

Трудовые функции исполнителей необходимо регламентировать путем аттестации их рабочего места через проектирование (стандартизацию) трудового процесса. Описание рабочего места используется при подборе, отборе и найме персонала, при проведении аттестации рабочих мест и работников. Описание рабочего места включает следующие типовые разделы:

- наименование рабочего места;
- основные трудовые функции;
- требования, предъявляемые к квалификации работника (уровень образования, профессиональное обучение, профессиональный опыт);
- характеристики рабочего места (содержание, средства и организация труда);
- число работников на рабочем месте;
- взаимодействие по вертикали и горизонтали, в т.ч. с органом управления;
- схема замещения должностей на рабочем месте и пр.

Основными понятиями организационных структур управления являются элементы, уровни, связи и полномочия.

Элементами структуры управления в организации являются отдельные подразделения аппарата управления, а также работники (руководители, специалисты), выполняющие определенные функциональные обязанности.

Связи формируют взаимоотношения между элементами структуры управления и подразделяются на вертикальные и горизонтальные. Первые выражают отношения подчинения. Необходимость в них возникает при иерархичности управления или при наличии нескольких уровней управления, вторые носят характер согласования. Необходимость в связях возникает при наличии различных уровней управления, каждый из которых преследует свои цели.

В структуре управления организацией различаются линейные и функциональные связи. Первые отражают движение информации для принятия и реали-

зации управленческих решений между линейными руководителями, полностью отвечающими за деятельность всей организации или ее структурных подразделений. Вторые соответствуют определенным функциям управления (планирования, контроль и пр.). Все виды связей поддерживают необходимое единство и координацию действий отдельных звеньев структуры, что обеспечивает непрерывность управленческого процесса.

В соответствии с элементами организации, ее уровнями и связями выделяют полномочия персонала: линейного, функционального и штабного.

Полномочия линейных руководителей дает право решать вопросы развития подчиняемых им подразделений, а также отдавать распоряжения, обязательные для выполнения другими членами подразделения.

Функциональные полномочия возникают в случае, если работнику управленческого аппарата предоставляется право принимать решения и совершать действия по реализации какой-либо функции управления, обычно выполняемой линейным менеджером.

Полномочия штабного персонала ограничиваются правом планировать, рекомендовать и пр., но не отдавать распоряжения.

К структуре управления предъявляется множество требований, отражающих ее ключевое для менеджмента значение. Они учитываются в принципах формирования организационной структуры управления:

- организационная структура управления подчинена потребностям потребителей и производству, отражает цели и задачи организации;
- следует предусматривать специализацию и разделение труда между органами управления и отдельными работниками;
- формирование структуры управления надлежит связывать с определением полномочий и ответственности каждого работника органа управления, с установлением системы вертикальных и горизонтальных связей между ними;
- между функциями и обязанностями, с одной стороны, и полномочиями и ответственностью, с другой, необходимо поддерживать соответствие, нарушение которого приводит к дисфункции системы управления в целом;
- организационная структура управления должна быть адекватной самой среде организации.

Спроектировать эффективную структуру управления – значит определить такое соотношение ее организационных элементов, при которых наиболее оперативно и своевременно выполняются требования объекта управления. Типовые структур управления организациями представлены в теме 8.

Организационная власть – это категория управления, определяющая взаимосвязь, отношения между участниками организационного процесса.

Власть субъекта – это способность и возможность оказывать определяющее воздействие на деятельность и поведение других людей.

Власть руководителя должна быть достаточной для обеспечения достижения целей, но не вызывающей у подчиненных чувства незначительности, а следовательно, сопротивления.

Выделяют **основу** и **источник** власти. Основой власти является то, откуда она исходит, а источник – то, через что эта основа используется. Выделяют два источника власти: на личностной основе и на организационной основе.

Формы личностной власти:

- **законная (традиционная) власть** предоставляется индивиду в рамках его официальной должности в организации. При этом исполнитель воспринимает как должное то, что руководитель имеет право отдавать приказания;
- **экспертная власть** основана на признании окружающими наличия у индивида недоступных им специальных знаний. Такая власть приобретает все большее распространение, т.к. активирует использование руководителем своего образования, опыта, таланта, усилий и навыков;
- **власть, основанная на принуждении,** заключается в том, что исполнитель выполняет указания под страхом наказания, которое может принимать различные формы: дисциплинарные взыскания, увольнение, физическое насилие, сверхжесткий контроль и др. Этот вид власти не является достаточно эффективным, т.к. ограничивает инициативу, творчество, самостоятельность подчиненных;
- **власть, основанная на вознаграждении**, проявляется в тех случаях, когда исполнитель уверен, что руководитель может оценить его действия и отметить определенным вознаграждением, и поэтому выполняет его просьбы или указания. Это наиболее распространенная форма власти, которая достаточно эффективна и используется для подкрепления права на власть;
- **эталонная (референтная)** власть связана с личными качествами или способностями руководителя, которые воспринимаются исполнителями как привлекательные и представляются им примером для подражания;
- **информационная власть** базируется на возможности доступа к информации или контроля над ней. Эта форма власти основана на том, что координация информационных потоков и контроль за коммуникационной сетью позволяют человеку или группе людей влиять на других;
- **ресурсная власть** основана на доступе к ресурсам организации или на праве распоряжаться ими. В организации поток распределения ресурсов обычно имеет направленность сверху вниз и подвержен определенной ограниченности. Иерархичность строения организаций дает возможность высшим руководителям контролировать ограниченные ресурсы. Недостатком ресурсной власти является ограниченность количеством ресурсов и ее слабость при их отсутствии.

В группу, составляющую организационную основу власти, входят следующие источники власти: принятие решения, власть связей, влияние через убеждения и влияние посредством участия:

- **принятие решения** – это влияние носителя власти на конкретное решение на протяжении всего процесса его принятия;
- **власть связей** – это способность человека воздействовать на других людей через использование своих контактов с влиятельными людьми;
- **влияние через убеждение** осуществляется на основе эффективной передачи точки зрения влияющего непосредственно исполнителю. При использовании власти убеждения руководитель должен иметь авторитет и высокую степень доверия

со стороны исполнителей. Недостатком этой формы власти является медленное воздействие и неопределенность. Кроме того, убеждение — это одноразовый процесс, который постоянно приходится начинать сначала с каждой новой задачей;

- **влияние посредством участия** подчиненных в решении проблем основывается на свободном обмене информацией между руководителем и исполнителем. При этом отсутствует процесс убеждения сотрудников руководителем, т.к. подчиненные готовы работать и принимать участие в процессе принятия решений.

В управлении власть проявляется как совокупность полномочий, функций, лидерства и целей, она может быть эффективной лишь в том случае, когда строит управление в рамках единой цели, использует полномочия, обладает необходимой информацией, обладает определенной легитимностью.

Управление и власть являются неотделимыми понятиями, так как само управление — это не что иное, как процесс реализации власти. Эта проблема в практике управления возникает в качестве проблемы управляемости.

Управляемость – это реакция объекта власти на воздействие со стороны руководителя или системы управления (руководства) в целом. Возможны два варианта: инициативное действие, энтузиазм или скрытое или явное сопротивление. Основная задача власти и менеджмента при этом – обеспечение устойчивого развития организации и достижение поставленных целей.

Современный менеджмент рассматривает **организационную культуру** как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения и работников на общие цели.

Организационная культура выполняет две основные функции:

- внутренней интеграции: осуществляет внутреннюю интеграцию членов организации таким образом, что они знают, как им следует взаимодействовать друг с другом;
- внешней адаптации: помогает организации адаптироваться к внешней среде.

Основные элементы организационной культуры:

- поведенческие стереотипы: общий язык, используемый членами организации; обычаи и традиции, которых они придерживаются; ритуалы, совершаемые ими в определенных ситуациях;
- групповые нормы: свойственные группам стандарты и образцы, регламентирующие поведение их членов;
- философия организации: наиболее общие политические и идеологические принципы, которыми определяются ее действия по отношению к служащим, клиентам или посредникам;
- правила игры: правила поведения при работе в организации; традиции и ограничения, которые следует усвоить новичку для того, чтобы стать полноценным членом организации; «заведенный порядок»;
- организационный климат: чувство, определяемое физическим составом группы и характерной манерой взаимодействия членов организации друг с другом, клиентами или иными сторонними лицами;
- существующий практический опыт: методы и технические приемы, используемые членами группы для достижения определенных целей; способность осу-

ществлять определенные действия, передаваемая из поколения в поколение и не требующая обязательной письменной фиксации.

Формирование организационной культуры – это конструктивное влияния на социально-психологическую атмосферу, поведение сотрудников. Формирование организационной культуры обычно осуществляется в процессе профессиональной адаптации персонала и включает в себя следующие основные направления:

- разработку философии организации – разработка корпоративного кодекса, оценка соответствия организационной культуры миссии и стратегии организации;
- построение организационных коммуникаций – оценка количества и качества информационных потоков в компании; разработка программы информационной поддержки; обучение сотрудников техникам личной коммуникации и внедрение корпоративного стиля делового общения;
- управление работоспособностью персонала – разработка и реализация оздоровительных программ; «антистрессовое» обучение сотрудников; обеспечение эргономических условий труда;
- развитие персонала – систематический процесс целенаправленного изменения навыков, знаний персонала и мотивации поведения сотрудников;
- управление карьерой – подготовка сотрудника к занятию в организации должностей различного уровня;
- интериоризация – полное восприятие работником организации не только норм поведения в данном обществе, но и его идей, целей;
- стимулирование - содействие развитию личностно-профессионального потенциала при помощи экономических и социально-психологических методов на основе обратной связи.

Управление персоналом организации – система управления персоналом включает наряду с функциональными подразделениями, занимающимися работой с персоналом, всех линейных руководителей от директора до бригадира, руководящий состав функциональных подразделений всех уровней иерархии организации.

Создание системы управления персоналом предполагает, прежде всего, определение целей управления. К ним относятся:

- обеспечение высокой социальной эффективности функционирования коллектива;
- эффективное производство;
- высокая конкурентоспособность организации.

Успешное выполнение целей управления персоналом осуществляется в процессе выполнения определенных целенаправленных (операций) по основным направлениям работы с персоналом (табл. 1).

Это одна из важнейших задач организации состоит в привлечении квалифицированных кадров и включает в себя следующие операции: планирование потребности в персонале; анализ и конструирование рабочего места; наем (вербовка) персонала и отбор персонала.

Процесс планирование потребности в персонале включает в себя три этапа: оценки наличных кадров и будущих потребностей (планирование персонала) и

разработка программы удовлетворения будущих потребностей. Основными задачами оценки наличных человеческих ресурсов являются:

- оценка обеспеченности организации персоналом;
- оценка уровня подготовленности (качества) персонала;
- оценка эффективности использования персонала;
- выявление резервов экономии трудовых ресурсов;
- разработка мероприятий по их реализации.

Обеспеченность организации персоналом определяется сравнением фактической численности работников по категориям и профессиям с плановой потребностью (штатным расписание). В результате анализа выявляется дефицит (избыток) кадров в целом по организации и ее структурным подразделениям. При этом определяются причины, обусловившие расхождение фактического наличия персонала с планом.

Таблица 1

Управление персоналом организации

Основные направления работы	Цели	Основные операции
Занятость	Обеспечение организации высококвалифицированными и заинтересованными работниками, создание условий для наиболее полной удовлетворенности своей работой на основе привлекательной оплаты труда, безопасности и возможности для продвижения и развития	Планирование персонала; анализ и конструирование рабочего места; обеспечение безопасности и здоровых условий труда; наем и отбор персонала; установление режима работы персонала; предоставление отпуска; управление карьерой; высвобождение персонала
Обучение персонала	Обеспечение условий повышения квалификации для развития работников и их продвижения	Подготовка кадров, обучение (переобучение), адаптация персонала
Оплата труда	Предоставление более высокой оплаты труда, чем в других организациях, в соответствии с качеством и объемом труда	Управление стимулированием труда
Обеспечение благосостояния персонала	Обеспечение более высокого жизненного уровня работников и качества жизни	Управление социальным обеспечением

К числу основных задач, которые решаются в процессе планирования персонала, относятся следующие:

- создание здорового и работоспособного трудового коллектива, способного выполнить намеченные планом цели;
- формирование оптимальной половозрастной и квалификационной структуры персонала;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала;
- совершенствование организации труда;
- стимулирование труда;
- создание благоприятных условий труда и отдыха для персонала;

- повышение производительности и качества труда;
- обеспечение оптимального соотношения между численностью персонала, заработной платой и производительностью труда в планируемом периоде;
- ротация персонала (прием, увольнение, перевод на другую работу);
- оптимизация средств на содержание персонала и т.д.

Инструментами кадровой политики являются:

- планирование кадров – разработка концепции подбора, расчет количества, качества, сроков подбора требуемых сотрудников, анализ рынка рабочей силы;
- поиск кадров – определение источников подбора кандидатов; взаимодействие с внутренними и внешними источниками; анализ информации и оценка эффективности поиска;
- отбор кадров – выбор сценария отбора; выбор методов и процедуры оценки кандидатов; проведение оценки и фильтрация кандидатов; принятие решения о соответствии вакантной должности;
- найм – определение формы трудового договора/контракта; юридическое оформление отношений работодателя и наемного работника;
- расстановка – определение формата включения сотрудников в организацию; нормативное закрепление сотрудников в должности; оценка эффективности подбора;
- мониторинг производственного поведения и социокультурных ситуаций – разработка модели рабочего места; выбор критериев, методов и процедуры оценки; проведение оценки и анализ результатов;
- аттестация – выбор формы проведения аттестации как системы действий по измерению трудовой отдачи работника и его потенциала; назначение ответственных лиц; проведение аттестационных процедур; составление заключений об итогах аттестации и программ действий аттестованных сотрудников; контроль за реализацией рекомендаций аттестационной комиссии/аттестующих лиц.

В соответствии с указанными требованиями в плане по персоналу составляется план развития персонала, который устанавливает задания по приему новых сотрудников, сокращению или переводу работников на другую работу, подготовке, переподготовке и повышению квалификации персонала организации. С учетом плана развития персонала и тактических целей организации уточняются функции, полномочия и ответственность структурных подразделений организации, организационная структура, составляется новое штатное расписание, а также планируются другие мероприятия. В процессе планирования развития персонала формируется кадровый резерв работников для выдвижения на более высокие должности. Основная цель планирования развития персонала в организации – повышение эффективности использования трудового потенциала коллектива и каждого работника.

Процесс управления осуществляется на основе разделения и кооперации управленческого труда, который представляет собой объективный процесс обособления отдельных его видов в самостоятельные сферы трудовой деятельности различных групп управленческих работников – **менеджеров**.

Существуют различные определения менеджера. Менеджер – это профессиональный управляющий, как правило, нанимаемый собственником по контракту, действующий на основе единоначалия и отвечающий за результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, учреждения и др.

Менеджер – это особая профессия, специалист по управлению, добивающийся результатов путем организации работы других людей.

Менеджер – это новая современная специальность, со своими статусными, ролевыми, функциональными, мотивационно-стимулирующими, ценностно-ориентирующими характеристиками.

Следовательно, менеджер организации – это, прежде всего, профессиональный управляющий. Важнейшим признаком этого специалиста является его профессиональная компетентность, высокая квалификация и личностные качества.

Целями и задачами менеджера в организации являются:

1. Обеспечение интересов собственников (учредителей) организации.
2. Разработка и реализация стратегии развития организации.
3. Планирование и исполнение планов и программ организации в целом и по отдельным направлениям и структурным подразделениям и пр.

Кроме того, менеджер несет всю полноту ответственности за результаты деятельности организации, официально представляют организацию в органах суда и арбитраже, на церемониальных мероприятиях.

Выделяют следующее разделение управленческого труда:

1. Функциональное – выделение функций, выполнение которых закрепляется производством за определенными работниками или подразделениями аппарата управления.
2. Иерархическое – распределение работ по уровням управления.
3. Технологическое – дифференциация процессов управления на операции по сбору, передаче, хранению и преобразованию информации.
4. Профессиональное – дифференциация управленческих работников в соответствии с их профессиональной подготовкой.
5. Квалификационное – распределение работ в соответствии с квалификацией, стажем работы и личными способностями.
6. Должностное – распределение управленческих работников в соответствии с их компетенцией.

Управленческие работники по их месту в процессе управления подразделяют на руководителей, специалистов и служащих (технических исполнителей).

Руководитель (менеджер) – это возглавляющий организацию или отдельное подразделение работник (главный врач, его заместители и заведующие отделениями), наделенный полномочиями для принятия решений и несущий всю полноту ответственности за результаты труда. Руководители организуют подготовку и принимают управленческие решения, а также осуществляют контроль за их исполнением.

Специалисты – работники, выполняющие определенные функции управления, например, экономисты, юристы, бухгалтера и пр. Они анализируют информацию, готовят варианты решений для руководителей в соответствии с приказами, регламентом, нормативами, квалификационными требованиями.

Служащие – работники, обслуживающие деятельность руководителей и специалистов, например, секретари, операторы. Они выполняют информационно-технические операции, освобождая руководителей и специалистов от рутинной и трудоемкой работы.

Ключевой фигурой в управлении организацией является руководитель (менеджер).

В любой организации имеются два типа менеджеров – линейные и функциональные.

К линейным менеджерам относятся руководители, действующие на основе единоначалия, ответственные за состояние и развитие организации или ее подразделений.

К функциональным менеджерам относятся работники, ответственные за определенную подсистему управления, например, начальник отдела кадров, главный бухгалтер.

По месту в системе управления организацией менеджеры занимают три уровня: высший, средний и низовой.

Менеджеры высшего уровня определяют стратегию развития отрасли или организацию. Их деятельность характеризуется масштабностью и сложностью, тесными связями с внешней средой, разнообразием принимаемых решений, напряженным темпом работы. Руководитель организации контактирует с исполнительной и законодательной властью, отраслевыми органами управления, поставщиками ресурсов, научно-исследовательскими институтами, вузами, ассоциациями, общественными организациями и пр.

Менеджеры среднего уровня координируют и контролируют работу руководителей низового звена, решая при этом преимущественно тактические задачи. Данные руководители значительную часть своего времени тратят на общение с аналогичными руководителями среднего уровня (горизонтальная координация работ).

Менеджеры низового уровня составляют самую многочисленную управленческую группу в организации. Они отвечают за выполнение производственных заданий, решая преимущественно тактические и оперативные задачи путем непосредственного взаимодействия с производственным персоналом.

Основная задача менеджеров различного уровня состоит «в создании окружающих условий для групповой деятельности таким образом, чтобы индивиды вносили свой вклад в достижение групповых целей с минимальной затратой денег, времени, усилий и материалов, а также с минимальными неудобствами».

Главное условие согласованной работы менеджеров – это четкое распределение целей, задач, функций, полномочий, обязанностей и ответственности.

Содержанием деятельности менеджеров различного уровня является процесс реализации функций управления: планирование, организовывание, мотивирование, координирование, контроль и анализ (рис. 3).

В процессе планирования определяются цели организации, формируются планы для их достижения, увязываются воедино задачи и ресурсы.

Функция организовывания предполагает проектирование структуры организации, определение конкретных заданий для подразделений и исполнителей, а также распределение всех ресурсов для достижения целей организации.

Мотивирование представляет собой процесс воздействия на работников с целью побуждения их к определенным действиям. Для успешного мотивирования менеджерам необходимо знать потребности работников организации и создавать для них условия, которые способствовали бы, с одной стороны, эффективной деятельности организации, а с другой, – удовлетворению их потребностей.

Реализуя функцию координации, менеджеры согласовывают действия подразделений.



Рис. 3. Функции и процесс работы менеджеров различного уровня в организации

Контроль и анализ – это сопоставление фактических результатов работы с запланированными, оценка и корректировка деятельности работников в соответствии с поставленными целями.

Специфика управленческого труда обуславливает и требования, предъявляемые к менеджерам.

Так, по мнению Ф.У. Тейлора, руководитель обязан обладать такими качествами, как ум, образование, специальные или технические знания, физическая ловкость или сила, такт, энергия, решительность, честность, рассудительность и здравый смысл (Тейлор Ф.У. Научная организация труда / Научная организация труда и управление. Под общей ред. А.Н. Щербаня.-М., 1966.-С. 244).

А. Файоль выделял следующие черты, характерные для руководителя: здоровье и физическая выносливость, ум и умственная работоспособность, нравственные качества, значительный круг общих познаний, административные способности, общее знакомство со всем, что имеет отношение к существенным функциям, возможно более глубокая компетентность в характерной для данного предприятия процессии (*Файоль А. Общее и промышленное управление. - М., 1923. – С.83-84*).

Сегодня к числу важнейших требований к менеджерам любого уровня относятся: профессиональная компетентность, наличие общей подготовки в области менеджмента; знание техники и технологии производства в отрасли, к которой принадлежит организация; знание экономики и права, психологии и педагогики; владение навыками администрирования; умение самостоятельно и своевременно принимать решения и настойчиво добиваться их исполнения путем воздействия на подчиненных; чувство нового, способность предвидеть тенденции развития организации.

Особое место среди требований к менеджеру занимает умение работать с людьми. Руководитель должен обладать способностью налаживать хорошие взаимоотношения в коллективе, основанные на взаимном уважении и доверии, создавать благоприятный социально-психологический климат в организации.

Можно выделить следующие качества современного менеджера:

- менеджер – это глобальный стратег, способный планировать деятельность организации;
- менеджер должен обладать высокой адаптируемостью к изменениям во внешней и внутренней среде, быть инноватором, иметь развитое мышление в критических ситуациях;
- менеджер должен использовать современные методы и технологии в процессе управления организацией, в первую очередь информационные, компьютерные технологии;
- менеджер должен уметь эффективно работать в команде и как лидер, и как член команды.
- менеджер обязан постоянно стремиться к самообучению и саморазвитию для того, чтобы добиться успеха в изменяющихся условиях функционирования организации.

Достижение целевых показателей отражает эффективность менеджмента, под которым понимают степень достижения управляющим органом поставленных целей и запланированных результатов.

Эффективность управления определяется:

- управленческим потенциалом менеджмента (профессиональными и личными характеристиками менеджеров);

- организационной структурой управления;
- схемами функционирующих в организации коммуникативных процессов;
- стилем руководства организацией;
- технологией управления (совокупность функций, методов и форм управленческого воздействия);
- организационной культурой;
- социально-психологическими факторами.

Выделяют следующие критерии оценки эффективности менеджера в организации:

1. Социально-психологические:

- удовлетворенность трудом, когда сотрудники удовлетворены условиями труда, характером и содержанием выполняемой работы, степенью самостоятельности, заработной платой, отношениями с руководителем и коллегами и т.д.;
- мотивация членов коллектива, когда сотрудники хотят быть членами коллектива, имеют возможности для саморазвития, повышения творческого потенциала, знают перспективы деловой карьеры;
- авторитет руководителя в организации**.** Следует оценить, каким авторитетом пользуется руководитель в коллективе: формальным, т.е. обусловленным набором властных полномочий; моральным, т.е. приобретенным за счет нравственных качеств личности; функциональным, основанным на профессиональной компетентности;
- самооценка коллектива**,** которая представляет собой общий итог успешности функционирования коллектива.

2. Экономические:

- качество услуг;
- эффективность услуг;
- производительность;
- инновация;
- прибыльность;
- фондоотдача;
- стабильность существования организации.

Основные факторы эффективности – использование ресурсов, фактор времени, фактор достижения цели.

Использование ресурсов характеризует экономия ресурсов, структура ресурсов, качество ресурсов, пополнение и накопление ресурсов.

Фактор времени отражает своевременность решений, экономию времени, использование новых технологий, потенциал персонала (способность решать в срок профессионально).

Достижение цели (целенаправленность управления) — целеустановка (реальность), качество результата (значимость цели).

Кроме того, выделяют показатели, отражающие **эффективность собственного управления.**

Количественные критерии (характеризуют экономический эффект): трудовые показатели (экономия живого труда в сфере управления — численность аппа-

рата управления, трудозатраты на управление и др.); финансовые показатели деятельности системы управления (сокращение расходов на управление и др.); показатели экономии времени путем внедрения прогрессивных управленческих технологий.

Качественные критерии (характеризуют социальную эффективность): уровень квалификации менеджмента; обоснованность принимаемых решений; организационная культура; управляемость организации; удовлетворенность трудом; морально-психологический климат; сплоченность трудового коллектива; авторитет менеджмента организации и др.

Выделяют **личностные качества менеджера**: способность управлять собой; четкие ценности; четкие личные цели; продолжающееся саморазвитие; хорошие навыки решения проблем; творческий подход; умение влиять на окружающих; понимание особенностей управленческого труда; способность руководить; умение обучать; умение налаживать групповую работу.

Ограничения эффективности менеджера: неумение управлять собой; размытость личных ценностей; смутные личные цели; остановленное саморазвитие; недостаточность навыков решения проблем; отсутствие (недостаток) творческого подхода; неумение влиять на людей; недостаточное понимание особенностей управленческого труда; недостаток способности руководить; неумение обучать; низкая способность формировать коллектив (команду).

Таким образом, от профессионализма менеджеров зависит проводимая в Российской Федерации реформа здравоохранения. Поэтому подготовка и переподготовка высококвалифицированных менеджеров и приобретение ими навыков эффективной управленческой работы имеет большое значение.

Заключительный тестовый контроль:

1. Основное волевое качество менеджера, обеспечивающее эффективность управленческой деятельности – это:

1.целеустремленность
2. самообладание
3.самостоятельность
4.решительность
5.настойчивость

2. Результат деятельности объекта управления – это:

1. информация
2. функция управления
3. управленческое решение
4. готовая продукция или услуги предприятия
5. распоряжение

3. Функция менеджмента, базирующаяся на потребностях и интересах работников – это:

1. планирование
2. организация
3. мотивация
4. контроль

5. руководство

4. Уровень управления – это:

1. вид ответственности
2. вид руководства
3. ступень руководства
4. вид подчиненности
5. ступень подчиненности и ответственности

5. В процессном подходе менеджмент организации рассматривается как совокупность последовательно сменяющих друг друга функций управления:

1. планирование, мотивация, организация и контроль
2. планирование, организация, мотивация и контроль
3. планирование, контроль, организация и мотивация
4. планирование, мотивация, контроль и организация
5. планирование, контроль, мотивация и организация

6. Функция планирование предполагает:

1.установление взаимодействия между подразделениями
2. распределение задач между подразделениями
3. выбор целей и план действий по их достижению
4. стимулирование исполнителей к осуществлению запланированных действий
5. соотнесение плановых и фактических результатов

7. Признаки организации:

1. объединение людей, которые со специфическими функциями образуют различные части организации
2. целенаправленная социальная общность
3. совместная деятельность
4. имеет определенные границы
5. все ответы верны

8. Последовательное расположение основных элементов организации:

1. структура + процесс + результат
2. структура + результат + процесс
3. процесс + структура + результат
4. результат + процесс + структура
5. процесс + результат + структура

9. Декомпозиция целей предприятия соответствует:

1. процессам деятельности предприятия
2. задачам предприятия
3. предпочтениями руководителей
4. структуре предприятия
5. субъекту управления

10. Под организационной структурой управления понимается:

1. совокупность объектов и субъектов управления
2. упорядоченная совокупность устойчиво взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование организации как единого целого
3. совокупность полномочий, прав и ответственности

4. процесс управления по соответствующим функциям, направленным на решение поставленных задач и достижение намеченных целей
5. процесс адаптации структуры к внешним и внутренним факторам развития

11. Регламентация организационной структуры направлена на:

1. формирование общей структуры аппарата управления
2. разработку состава основных подразделений
3. разработку процедур управленческой деятельности
4. определение приоритетов деятельности
5. определение функций управления

12. Основными понятиями организационных структур управления являются:

1. элементы, уровни, связи, полномочия
2. приоритеты, цели, задачи, информация
3. функции, структуры, регламенты
4. процессы, результаты, цели, функции
5. планирование, структура, цели, задачи

13. Полномочия линейных руководителей дает им право:

1. выполнять отдельные функции
2. обрабатывать информацию
3. готовить предложения
4. взаимодействовать внутри подразделения
5. принимать решения

14. Законная власть основана на том, что:

1. окружающие признают наличие у индивида недоступных им специальных знаний
2. исполнитель выполняет указания под страхом наказания
3. руководитель может оценить действия исполнителя и отметить определенным вознаграждением
4. индивид в рамках его официальной должности в организации имеет право отдавать приказания
5. имеется возможность доступа к информации или контроля над ней

15. Основными элементами организационной культуры являются:

1. поведенческие стереотипы
2. групповые нормы
3. философия организации
4. организационный климат
5. все ответы верны

16. Философия организации – это:

1. общий язык, обычаи и традиции работников предприятия
2. стандарты, регламентирующие поведение работников предприятия
3. правила внутреннего распорядка на предприятии
4. корпоративный кодекс, определяющий отношения между работниками и с клиентами
5. технические приемы, используемые работниками для достижения целей предприятия

17. Основными задачами оценки наличных человеческих ресурсов являются:

1. оценка эффективности использования персонала

2. формирование организационного климата
3. формирование философии организации
4. планирование потребности в персонале
5. нет правильного ответа

18. Последовательность инструментов кадровой политики:

1. планирование кадров→ поиск кадров → найм → расстановка
2. планирование кадров → поиск кадров → отбор кадров → найм → расстановка
3. планирование кадров → поиск кадров → найм → отбор кадров → расстановка
4. планирование кадров → отбор кадров → найм → расстановка
5. планирование кадров → поиск кадров → отбор кадров → найм

19. Менеджер организации – это:

1. специалист функционального подразделения
2. должностное лицо
3. профессиональный управляющий
4. квалифицированный работник
5. ответственный за функцию планирования

20. Критерием экономической эффективности деятельности менеджера является:

1. наличие законной власти
2. существование философии организации
3. соблюдение организационного климата, норм и правил
4. наличие разработанных процедур управленческой деятельности
5. производительность труда

Упражнения:

Проверка уровня усвоения знаний основных терминов и понятий:

Каждому понятию, приведенному в группе «А», подберите соответствующее определение из группы «Б».

Группа «А»	Группа «Б»
1. Менеджмент	а. Представителями этой школы: – проводились исследования содержания работы и ее основных элементов; проводились замеры затрат времени на выполнение приемов труда (хронометраж) и т.д.
2. Менеджер	б. Осознанная целенаправленная деятельность человека, с помощью которой он упорядочивает и подчиняет своим интересам элементы внешней среды - общества, живой и неживой природы, техники.
3.Классическая (административная) школа управления	в. Основной целью этой школы было повышение эффективности организации за счет улучшения качества человеческих ресурсов.
4. Анализ и оценка деловой обстановки	г. Эта школа ориентировалась на использование в управлении математики, статистики, инженер-

	ных наук и количественных методов.
5. Управление	д. Стимулирование исполнителей к осуществлению запланированных действий и достижению поставленных целей.
6. Школа науки управления (управленческой науки)	е. Функция менеджмента организации, суть которой составляет формирование взаимных отношений между подразделениями и отдельными работниками, а также обеспечение иных условий, необходимых для успешной реализации принятого решения.
7. Организация исполнения планов и принятых решений	ж. Профессиональный управляющий, как правило, нанимаемый собственником по контракту, действующий на основе единоначалия и отвечающий за результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, учреждения.
8. Школа научного управления	з. Общая цель организации, смысл существования и предназначения; в ней фиксируются причины ее возникновения, общественные потребности, которые она призвана удовлетворить, важнейшие принципы деятельности.
9. Школа человеческих отношений и поведенческих наук	и. Процесс познания по избранным критериям состояния и динамики развития обстановки в целом или ее отдельных элементов.
10. Мотивация	к. Представителем этой школы были сформулированы 14 принципов управления
11. Миссия организации	л. Совокупность принципов, форм, методов, приемов и средств управления производством и производственными персоналом с использованием достижений науки управления

2. Опишите функцию контроля, если бы Вы занимали должность заместителя главного врача по клинико-экспертной работе.

3. Опишите функцию организовывания, если бы Вы занимали должность заведующего отделением в больнице.

Темы рефератов:

1. Современные подходы к управлению предприятием.
2. Система управления: цели, субъекты, функции, методы.
3. Организационная структура и механизм управления.
4. Основные положения менеджмента предприятий.
5. Направления развития внутрифирменного управления.
6. Содержание труда руководителя.

Тема 10. Организационные основы планирования на предприятии.

Основные изучаемые вопросы:

1. Роль и место планирования в управлении предприятием.
2. Принципы, процесс и этапы планирования.
3. Формы планирования и виды планов.
4. Организация планирования на предприятии.
5. Планирование предприятий здравоохранения.

Мотивационная характеристика темы

Планирование, то есть непрерывный процесс поиска новых путей и методов оптимизации целевых действий за счет новых возможностей, является важнейшей составной частью управления предприятием. Грамотное и квалифицированное планирование позволяет успешно и безубыточно осуществлять производственно-хозяйственную деятельность предприятия. Планирование позволяет: предвидеть перспективу развития предприятия на будущий период; эффективно и целеустремленно проводить научно-техническую политику на предприятии; повышать эффективность производства и улучшать финансовое состояние предприятия; своевременно обновлять и модернизировать выпускаемую продукцию и повышать ее качество в соответствии с конъюнктурой рынка; избежать риска банкротства.

Основные категории и понятия

Планирование. Принципы планирования. Процесс планирования. Этапы планирования. Планирование трудовых ресурсов. Планирование основных производственных фондов. Планирование инвестиций. План. Стратегический план. Тактический план. Оперативный план. Модель стратегического планирования. Типы изменения организации. Виды планов: директивное планирование, индикативное планирование, перспективное планирование, среднесрочное планирование, текущее планирование. Методы планирования: балансовый метод, нормативный метод, экономико-математический. Организация планирования на предприятии. Планирование в здравоохранении.

Цели.

Общая цель: изучить организационные основы планирования на предприятии, рассмотреть современные подходы к планированию, цели, методы, подходы. Изучить содержание виды и методы планирования.

Конкретные цели:

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Организационные основы планирования на предприятии”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “ Организационные основы планирования на предприятии ”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Дайте определение плана.
2. Дайте определение планирования.
3. Перечислите основные принципы планирования на предприятии.
4. Назовите показатели, используемые при планировании трудовых ресурсов.
5. Назовите показатели, используемые при планирования основных производственных фондов.
6. Перечислите этапы процесса планирования инвестиций.
7. Перечислите методы планирования.
8. Охарактеризуйте балансовый метод планирования.
9. Охарактеризуйте нормативный метод планирования.
10. Перечислите виды планов.
11. Раскройте сущность директивного планирования.
12. Раскройте сущность индикативного планирования.
13. Раскройте сущность стратегического планирования.
14. Раскройте сущность тактического планирования.
15. Раскройте сущность оперативно-календарного планирования.
16. Раскройте сущность организации планирования на предприятии.
17. Укажите современные подходы к планированию в здравоохранении.

Базисный тестовый контроль:

1. Планирование включает следующие обязательные элементы:

1. цели, задачи, план действий, ресурсы, сроки, оценочные показатели
2. цели, задачи, план действий, технологии, ресурсы, сроки, оценочные показатели
3. план действий, структуру организации, управление, оценочные показатели
4. цели, план действий, структуру организации, технологии, оценочные показатели
5. нет правильного ответа

2. Принцип планирования, означающий, что на предприятии должны разрабатываться долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные планы - это:

1. непрерывность планирования
2. научность
3. нацеленность планов на рациональное использование ресурсов предприятия
4. принцип ведущих звеньев и приоритетность их реализации
5. принцип взаимной увязки и координации

3. Принцип планирования, настроенный на повышение эффективности производства и на достижение максимальной прибыли – это:

1. непрерывность планирования
2. научность
3. нацеленность планов на рациональное использование ресурсов предприятия
4. принцип ведущих звеньев и приоритетность их реализации
5. принцип взаимной увязки и координации

4. На этапе планирования при формулировании и анализе проблем:

1. разрабатывается миссия и дерево целей организации

2. определяются возможные пути решения проблемы
3. выбирается наиболее приемлемый путь решения проблемы
4. оценивается исходная ситуация
5. проводится сопоставление плановых показателей с фактическими результатами

5. К рекомендуемым плановым показателям деятельности организации относят следующие показатели:

1. расчетные
2. интегральные
3. натуральные
4. относительные
5. индикативные

6. В медицинской организации при планировании объема услуг используют показатели:

1. интегральные и индивидуальные
2. натуральные и стоимостные
3. индикативные и расчетные
4. количественные и качественные
5. абсолютные и относительные

7. Миссия организации формулируется при следующем виде планирования:

1. стратегическом
2. тактическом
3. оперативном
4. индикативном
5. директивном

8. Технология процесса стратегического планирования включает в себя следующие последовательные компоненты:

1**.** анализ среды, выбор стратегии развития организации, реализация стратегии, оценка и контроль выполнения стратегии
2. анализ среды, определение миссии и целей организации, реализация стратегии, оценка и контроль выполнения стратегии
3. анализ среды, определение миссии и целей организации, выбор стратегии развития организации, оценка выполнения стратегии
4. анализ среды, определение миссии и целей организации, выбор стратегии развития организации, реализация стратегии, оценка и контроль выполнения стратегии
5. нет правильного ответа

9. На предприятии предметом планирования трудовых ресурсов могут быть следующие показатели:

1. численность и структура кадров, кадровый резерв на выдвижение, производительность труда, фондоотдача и фондоемкость продукции
2. численность и структура кадров, номенклатура и размеры запасов сырья, производительность труда, нормы выработки
3. численность и структура кадров, кадровый резерв на выдвижение, производственная мощность предприятия, нормы выработки
4. численность и структура кадров, кадровый резерв на выдвижение, производительность труда, нормы выработки

5. численность и структура кадров, основные фонды, производительность труда, нормы выработки

10. Принцип планирования, означающий, что планирование должно охватывать все производственные подразделения предприятия с целью обеспечения сбалансированности в работе между ними – это:

1. непрерывность планирования
2. научность
3. нацеленность планов на рациональное использование всех ресурсов предприятия
4. принцип ведущих звеньев и приоритетность их реализации
5. принцип взаимной увязки и координации

Учебные задания:

1. Используя нормативный метод, обоснуйте расчет тарифа на простую медицинскую услугу по формуле:

$$C_{пму} = \left[З_{осн.пму} \times \left(1 + К_{нр.}\right)\right] + Н_з + М + И + Г_а$$

где: $C_{пму}$ – затраты на простую медицинскую услугу;

$З_{осн.пму}$ – расходы на заработную плату основного персонала с учетом дополнительной заработной платы на простую медицинскую услугу (250 руб.);

$Н_з$ – начисления на заработную плату основного персонала (34%);

$М$ – нормативные расходы на материальные ресурсы (50 руб.);

$И$ – нормативные затраты на мягкий инвентарь (10 руб.);

$Г_а$ – амортизация оборудования (5 руб.);

$К_{нр.}$ – нормативный коэффициент накладных расходов (0,2).

2. Перед Вами стоит задача занять свою “нишу” на рынке медицинских услуг. Используя этапы планирования, осуществите моделирование процесса планирования “захвата” сегмента рынка медицинских услуг.

Ориентировочная основа действий:

Достижение целей организации во многом обеспечивается реальной практикой управления на основе планирования.

Существуют различные определения понятия “планирование”.

Планирование – это процесс определения целей, задач и показателей деятельности организации на будущее, а также конкретных действий (мероприятий) и необходимых для их решения ресурсов.

Планирование – это процесс выработки и принятия решения, позволяющего обеспечить эффективное функционирование организации в будущем.

Принципы планирования – основные теоретические положения, которыми следует руководствоваться в процессе планирования на предприятии.

К основным принципам планирования относятся:

- **непрерывность планирования**. Этот принцип означает, что на предприятии должны разрабатываться долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные (годовые) планы. Среднесрочные и долгосрочные планы должны систематически пересматриваться и корректироваться с учетом изменившихся обстоятельств, а годо-

вые планы должны вытекать из среднесрочных планов. Этим достигается непрерывность планирования на предприятии;

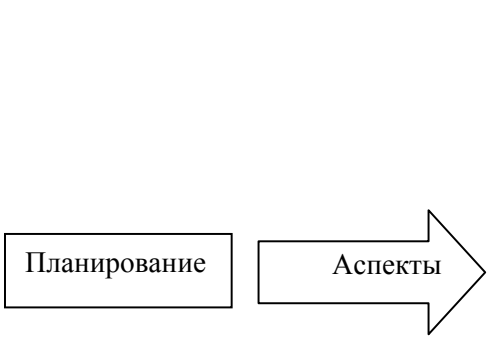
• **научность.** Этот принцип означает, что планирование должно осуществляться на научной основе, т.е. на достоверной информации и научно проверенных методах. Кроме того, этот принцип означает, что в планах должны использоваться самые последние достижения в науке и технике, а также передовые методы работы отдельных предприятий, появившиеся в мировом сообществе государств;

• **нацеленность планов на рациональное использование всех ресурсов предприятия**, на повышение эффективности производства и на достижение максимальной прибыли;

• **принцип ведущих звеньев и приоритетность их реализации**. Это означает, что на предприятии всегда необходимо выбирать ведущие звенья, от реализации которых зависит успех дела, и стремиться их реализовать в первую очередь. Выбор ведущих звеньев должен основываться на глубоком анализе состояния дел на предприятии, и это под силу только настоящим менеджерам;

• **принцип взаимной увязки и координации**. Планирование должно охватывать все производственные подразделения предприятия с целью обеспечения сбалансированности в работе между ними.

Планирование – это процесс подготовки управленческого решения, основанный на обработке исходной информации и включающий в себя и научную подготовку целей, определение средств и путей их достижения посредством сравнительной оценки альтернативных вариантов и принятие наиболее приемлемого из них в условиях ограниченных ресурсов (рис. 1).



Концептуальный	Что делать?
Технологический	Как делать?
Ресурсный	Какие ресурсы использовать?
Временной	В какие сроки и какой последовательности?
Организационно-управленческий	Какая необходима организационная структура управления?

Рис. 1. Концептуальные подходы и содержание процесса планирования в организации (Н.Ю. Чаусов, 2010[8]).

[8] Чаусов Н.Ю. Менеджмент: Учебное пособие. – Изд-во КноРус, 2010. – 496 с.

В процессе планирования деятельности организации решаются следующие основные задачи:

- обеспечивается целенаправленность деятельности организации;
- определяются технологическое и ресурсное обеспечение, а также сроки достижения цели (результата);
- создаются организационные основы управления деятельностью организации;
- обеспечивается координация усилий всех сотрудников структурных подразделений организации;
- вырабатывается оптимальный вариант управленческого решения на основе максимизации результата и минимизации издержек организации;
- устанавливается целевые показатели и их индикаторы, а также система мониторинга (аудит) эффективности выполнения мероприятий плана.

Таким образом, планирование отвечает на вопросы какие и в каком объеме производить товары и услуги? Какие для этого необходимо задействовать технологии и ресурсы, в каком временном интервале? Важнейшим является вопрос об организационной структуре управления.

В соответствии с содержанием процесса планирования выделяют следующие **этапы планирования**:

1. Определение целей планирования – разрабатывается миссия и дерево целей.
2. Формулирование и анализ проблемы – оценивается исходная ситуация на момент составления плана и формируется конечный результат.
3. Поиск альтернатив – определяют возможные пути решения проблемы и выбирают наиболее приемлемый.
4. Принятие планового решения – выбирается единственное плановое решение.
5. Реализация и контроль достижения поставленных целей – проводится сопоставление плановых показателей с фактическими результатами, осуществляется корректировки целей.

В узком смысле планирование сводится к работе по составлению специального документа – плана, определяющего содержание, объем, последовательность, сроки выполнения мероприятий и их исполнение.

Планы имеют конкретные числовые параметры (плановые показатели), отражающие конечные цели социально-экономического развития хозяйствующего субъекта, промежуточные результаты и затраты ресурсов для их достижения. Выделяют следующие группы плановых показателей:

- утверждаемые, индикативные (рекомендуемые) и расчетные;
- интегральные и индивидуальные;
- количественные и качественные;
- натуральные и стоимостные;
- абсолютные и относительные.

В практической деятельности используются различные виды планов, которые обеспечивают преемственность планирования и возможность достижения стратегических целей и тактических задач, разно удаленных по времени. При осуществлении процесса планирования должны определяться долгосрочные цели,

затем — среднесрочные и краткосрочные (оперативные), необходимые для достижения целей долгосрочных планов.

Стратегическое планирование – определяется миссией и общими стратегическими целями, особый вид плановой деятельности, состоящей в разработке стратегических решений (в форме прогнозов, проектов, программ и планов), предусматривающих выдвижение таких целей и стратегий поведения соответствующих объектов управления, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе, быструю адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды.

Планирование стратегии обеспечивает:

1. Определение направлений развития.
2. Формулировку целей стратегического развития.
3. Определение действий в соответствии со стратегией, тактикой и оперативными планами.

Для стратегического планирования характерны следующие особенности:

- основные элементы стратегического плана формируются на совещаниях высшего руководства организации, проводимых ежегодно;
- годовая детализация стратегического плана осуществляет одновременно и в тесной связи с разработкой тактического плана;
- за стратегическое планирование отвечают плановый отдел организации и отделы в ее стратегических хозяйственных подразделениях (основные организационные элементы, обеспечивающие реализацию стратегического плана, имеющие конкретную ориентацию, точный целевой рынок, четко обозначенных конкурентов и явное отличительное преимущество).

Главная задача стратегического планирования заключается в обеспечении гибкости и нововведений в деятельности организации, необходимые для достижения целей в изменяющейся среде.

В рамках стратегического планирования решаются четыре основные задачи:

- адаптация к внешней среде;
- распределение ресурсов;
- координация и регулирование хозяйственных процессов;
- формирование стратегической организационной культуры.

Адаптация к внешней среде представляет собой действия стратегического характера, которые улучшают отношения организации с окружением.

Распределение ресурсов включает распределение ограниченных ресурсов предприятиям (управленческий персонал и специалисты, технологии, производственные фонды, финансовые ресурсы).

Координация и регулирование хозяйственных процессов должны вестись с целью достижения эффективной интеграции внутри организации с учетом ее сильных и слабых сторон.

Стратегическая организационная культура предполагает систематическое развитие мышления управленческого персонала путем формирования структуры организации и стиля управления, нацеленных на постоянные поиски, изменения, усвоение опыта прошлых стратегических решений.

На рисунке 2 представлена рабочая модель осуществления стратегии.

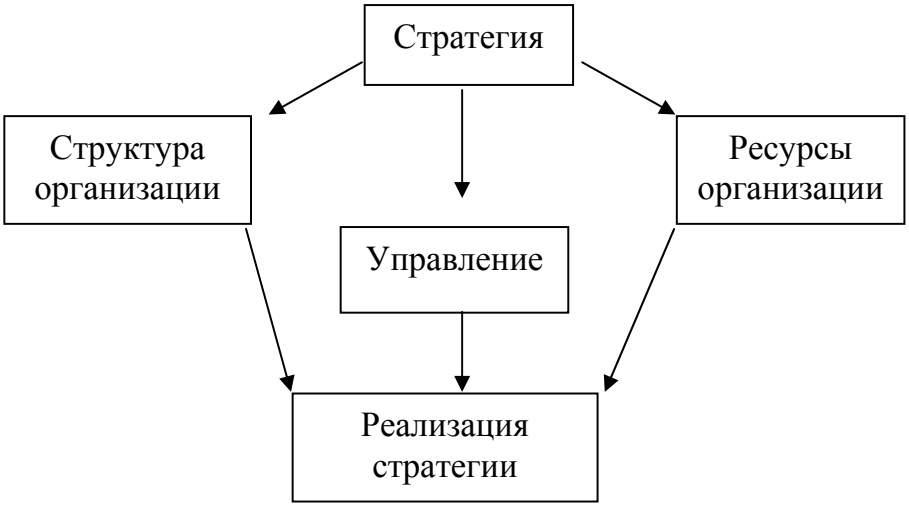


Рис. 2. Рабочая модель реализации стратегии.

Из рисунка 2 следует, что организация при осуществлении стратегии располагает следующими инструментами:

- **структура организации**, внутри которой формулируются, принимаются и выполняются решения;
- **ресурсы организации** (материальные, финансовые, кадровые, информационные, предпринимательская деятельность), которые могут быть использованы для достижения оптимального синергизма;
- **управление (менеджмент**), с помощью которого облегчается процесс принятия решения, мотивируются сотрудники, повышается культура учреждения и т.п.

Стратегическое планирование имеет свою технологию и реализуется последовательно по этапам, представленным на рисунке 3.

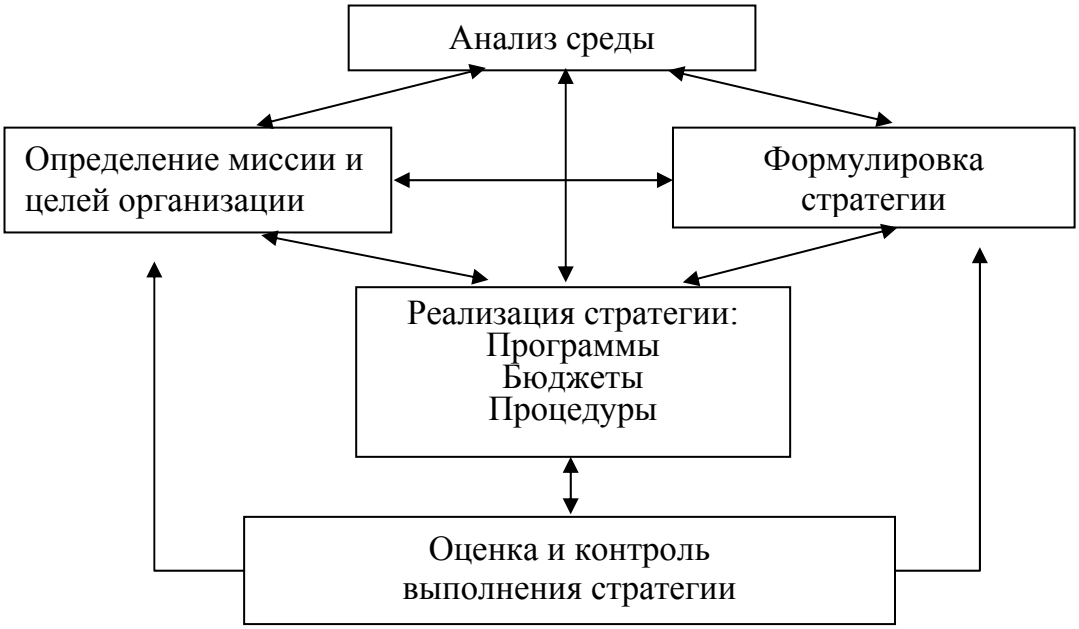


Рис. 3. Технология процесса стратегического управления.

Из рисунка 3 следует, что технология процесса стратегического планирования включает в себя следующие компоненты:

- анализ среды;
- определение миссии и целей организации;
- выбор стратегии развития организации;
- реализация стратегии;
- оценка и контроль выполнения стратегии.

Анализ среды обеспечивает базу для определения миссии и целей организации, а также для выработки стратегий, позволяющих организации выполнить миссию и достичь своих целей. Этот анализ предполагает изучение трех ее частей: макроокружения, непосредственного окружения и внутренней среды.

Формирование миссии и установление целей организации приводят к тому, что становится ясно, для чего она функционирует и к чему стремится.

На этапе выбора стратегии принимается решение по поводу того, как, какими средствами фирма будет добиваться достижения целей.

Определение стратегии – это составление плана действий, принятие решения по поводу того, в каком направлении будет развиваться организация для достижения ее целей.

Реализация стратегии и последующая оценка результатов завершают циклы стратегического планирования и управления.

Реализация стратегий приводит к качественному изменению организаций. Выделяют четыре типа изменений;

- **перестройка организации** – предполагает основательное изменение организации, затрагивает ее миссию, стратегию, содержание деятельности и культуру;
- **радикальное преобразование** – предполагает частичное изменение организации с сохранением миссии и стратегии, может измениться содержание деятельности;
- **умеренное преобразование** – предполагает сохранение организации, миссии, стратегии, частично изменяется содержание деятельности;
- **обычные изменения** – связаны с проведением преобразованием в маркетинговой сфере. Данные изменения мало затрагивают организацию в целом.

На процесс стратегического планирования большое влияние оказывает состояние внешней и внутренней среды (рис. 4).

Из рисунка 4 следует, что анализ среды включает три части:

1) макроокружение;
2) непосредственное окружение;
3) внутренняя среда.

Макроокружение несет в себе социальный, экономический, политический, правовой и технологический компоненты.

Социальный компонент значительно отражается на эффективности функционирования здравоохранения и включает в себя демографические процессы, воспроизводство населения, уровень жизни населения, образование, миграцию, экологию, криминогенную обстановка и т.п. Социальные процессы меняются относительно медленно.

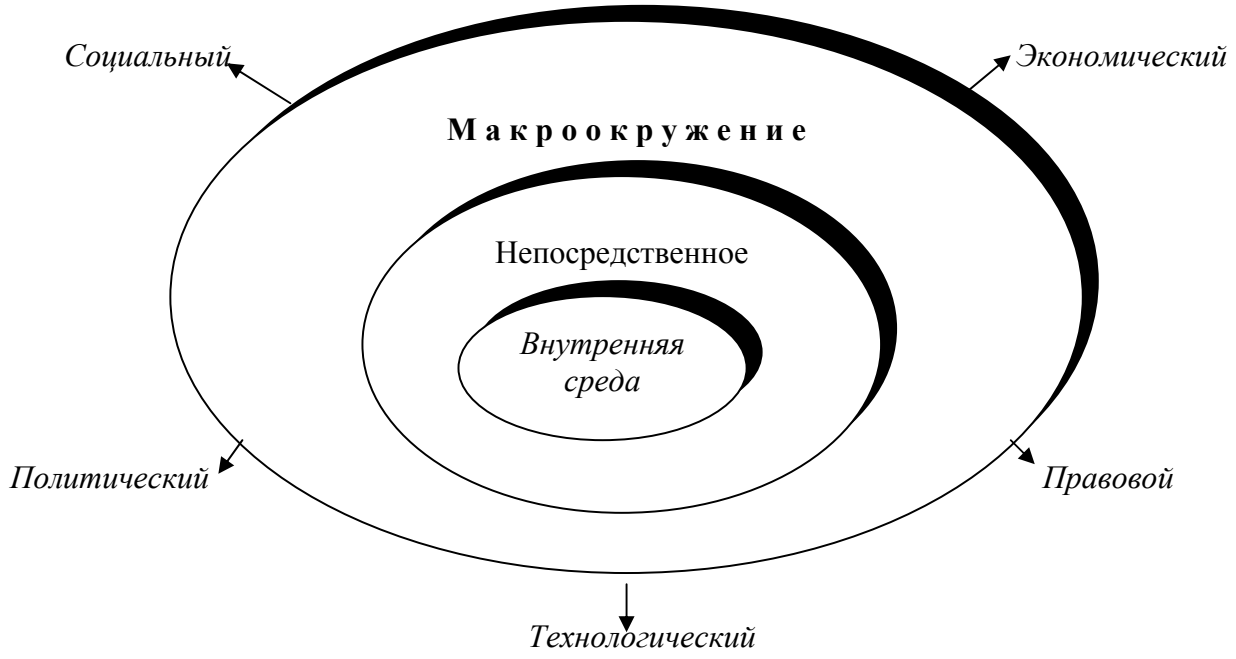


Рис. 4. Модель воздействия среды на организацию.

Изучение **экономической компоненты** макроокружения позволяет понять источники и состояние ресурсов как для общества в целом, так и системы здравоохранения, а также самого потребителя медицинских услуг. Здесь необходимо изучение таких характеристик, как уровень экономического развития, величина валового внутреннего (регионального) продукта, уровень и темпы инфляции, занятость населения, его доходы, состояние трудового потенциала и трудовых ресурсов, доходы населения и т.п.

Политическая компонента макроокружения изучается для того, чтобы иметь представление о намерениях органов политической власти, а также других политических структур в отношении развития общества и о средствах, с помощью которых государство намерено проводить в жизнь свою политику.

Анализ **правового регулирования** предполагает изучение нормативных актов, устанавливающих правовые нормы для развития здравоохранения в целом, отдельных хозяйствующих субъектов в здравоохранении, а также их отношения с и потребителями медицинских услуг.

Изучение **технологической компоненты** позволяет своевременно разрабатывать и внедрять достижения науки и техники в повышение качества и эффективности производимых медицинских услуг в здравоохранении.

Изучение непосредственного окружения направлено на анализ тех составляющих внешней среды, с которыми организация здравоохранения находится в непосредственном взаимодействии. Непосредственное окружение оценивается по следующим компонентам: потребители медицинских услуг, органы управления здравоохранением, структура здравоохранения, поставщики ресурсов и т.п.

Принятие плановых решений всегда связано с использованием ресурсов. План – это тот или иной вариант использования ресурсов предприятия.

Поэтому ресурсы предприятия являются предметом планирования на пред-

приятии. Цель планирования ресурсов – оптимизация их использования.

Классификация ресурсов может быть различной. Однако чаще всего в практике планирования выделяют следующие группы ресурсов:

1. **Трудовые ресурсы –** это кадры организации. При планировании трудовых ресурсов возникает необходимость учета в работе предприятия личностных качеств работников, индивидуальных установок и психологических предпочтений, глубокой заинтересованности каждого в конечном результате труда, творческого отношения к работе.

На предприятии предметом планирования трудовых ресурсов могут быть следующие показатели:

- численность и структура кадров работающих;
- производительность труда;
- оплата труда работников;
- потребность в рабочей силе и подготовке кадров;
- сокращение применения ручного труда;
- кадровый резерв на выдвижение;
- нормы времени, выработки, трудоемкость производственной программы, длительность производственного цикла и т.д.

2**. Производственные фонды.** Предметом планирования основных производственных фондов являются:

- интенсивное и экстенсивное использование фондов;
- фондовооруженность труда, фондоотдача и фондоемкость продукции;
- мероприятия по капитальному ремонту и модернизации основных фондов;
- размеры и структура машинного парка;
- производственная мощность предприятия и его подразделений;
- ввод в действие производственных мощностей и основных фондов;
- режимы работы оборудования и др.

Показателями планирования оборотных фондов и оборотных средств могут быть:

- номенклатура и размеры запасов сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, тары, запасных частей для текущего ремонта основных фондов;
- номенклатура и величина запасов незавершенного производства и полуфабрикатов собственного производства;
- нормы расхода товароматериальных ценностей на изготовление изделий и его отдельных элементов;
- эффективность использования материальных ресурсов;
- потребность в оборотных средствах, включая источники ее покрытия;
- конструктивный состав изделий (рецептура), показатели качества, надежности, долговечности, конкурентоспособности продукции и т.п.

3**. Инвестиции.** Предметом планирования являются три типа инвестиций:

- реальные, под которыми понимаются долговременные вложения средств в материальное производство;
- финансовые – приобретение ценных бумаг и имущественных прав;

• интеллектуальные, предусматривающие вложение средств в персонал (подготовку специалистов, приобретение лицензий, ноу-хау, научные разработки).

Объектами планирования инвестиционной деятельности могут быть: вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, оборотные средства, ценные бумаги, интеллектуальные ценности, научно-техническая продукция. В качестве специфического объекта инвестиционной деятельности может выступать земля.

4**. Информация –** как экономический ресурс представляет собой формализованную совокупность знаний научного, технического, производственного, управленческого, экономического, коммерческого или иного характера. Она имеет собственника, имеет технологию обработки, является предметом и продуктом труда, предметом защиты от несанкционированного доступа.

5**. Предпринимательство.** Он проявляется в умении наиболее рационально осуществлять производственную и коммерческую деятельность, основан на новаторстве, ответственности, склонности к риску и других личных качествах.

Предпринимательство – талант, в основе которого лежат врожденные задатки. Привить такие качества достаточно сложно, а порой и невозможно. Это невозобновляемый ресурс, связанный с личностью конкретного человека.

Формы планирования и виды планов. По содержанию и форме проявления различают следующие виды планирования.

1. С точки зрения обязательности плановых заданий различают директивное и индикативное планирование.

Директивное планирование – процесс принятия решений, имеющих обязательный характер для объектов планирования. Директивные планы имеют, как правило, адресный характер и отличаются чрезмерной детализацией.

Директивное планирование может служить эффективным средством решения многих народнохозяйственных задач, имеющих общенациональное значение, например, в области охраны окружающей среды, обороны, социальной политики, структурной перестройки экономики и т.п. Специалисты в области планирования отмечают, что директивное планирование, будучи альтернативой рыночной самонастройке, не является тем не менее антиподом рынка. Это его продукт и важный элемент, практикуемый не только государством, но и самим бизнесом.

Индикативное планирование является противоположностью директивного, потому что индикативный план не носит обязательный для исполнения характер. В составе индикативного плана могут быть обязательные задания, но их число весьма ограничено. В целом же он носит направляющий, рекомендательный характер.

Как инструмент управления индикативное планирование чаще всего применяется на макроуровне. Задания индикативного плана называются индикаторами. Это параметры, характеризующие состояние и направления развития экономики. Их вырабатывают органы государственного управления в ходе формирования социально-экономической политики. Индикативное планирование применяется и на микроуровне. Причем при составлении перспективных планов используется индикативное планирование, а в текущем планировании – директивное.

Индикативное и директивное планирование должны дополнять друг друга, быть органически увязаны.

2. В зависимости от срока, на который составляется план, и степени детализации плановых расчетов принято различать долгосрочное (перспективное), среднесрочное и краткосрочное (текущее) планирование.

Перспективное планирование охватывает период более пяти лет. Такие планы призваны определять долговременную стратегию предприятия, включая социальное, экономическое, научно-технологическое развитие.

Среднесрочное планирование осуществляется на период от года до пяти лет. На некоторых предприятиях среднесрочное планирование совмещается с текущим. В этом случае составляется так называемый скользящий пятилетний план, в котором первый год детализируется до уровня текущего плана и представляет собой, по сути, краткосрочный план.

Текущее планирование охватывает период до года, включая полугодичное, квартальное, месячное, недельное (декадное) и суточное планирование.

3. По содержанию плановых решений выделяют стратегическое, тактическое, оперативно-календарное и бизнес-планирование.

Стратегическое планирование ориентировано на долгосрочную перспективу и определяет основные направления развития хозяйствующего субъекта. Посредством стратегического планирования принимаются решения о том, как расширить деятельность в области бизнеса, создать новые сферы бизнеса, стимулировать рыночный спрос, какие усилия следует предпринять для удовлетворения нужд потребителей, на каких рынках лучше действовать, какую продукцию выпускать или какие услуги оказывать, с какими партнерами вести бизнес и т.п.

В результате **тактического планирования** составляется план экономического и социального развития фирмы, представляющий комплексную программу производственной, хозяйственной и социальной деятельности фирмы на соответствующий период. В тактических планах отражаются мероприятия по расширению производства и повышению его технического уровня, обновлению и росту качества продукции, наиболее полному использованию научно-технических достижений и т.п.

Тактическое планирование, как правило, охватывает краткосрочный и среднесрочный периоды, а стратегическое планирование эффективно в долгосрочном и среднесрочном периодах.

Оперативно-календарное планирование (ОКП) является завершающим этапом в планировании хозяйственной деятельности фирмы. Основная задача ОКП состоит в конкретизации показателей тактического плана с целью организации повседневной планомерной и ритмичной работы предприятия и его структурных подразделений.

Бизнес-планирование предназначено для оценки целесообразности проведения того или иного инновационного мероприятия, особенно – требующего для своей реализации крупных инвестиций.

Технология планирования деятельности организации предполагает выделение нескольких этапов:

- организационно-подготовительный этап;
- этап разработки проекта плана;
- этап согласования и утверждения плана.

На первом этапе создаются организационно-методические предпосылки для успешной плановой деятельности и решаются следующие задачи:

- определение ответственных разработчиков проекта плана;
- определение сроков разработки и утверждения плана;
- организация методического обеспечения;
- информационное обеспечение.

На втором этапе (этап разработки проекта плана) решаются следующие задачи:

- редактирование целей и задач деятельности;
- выбор формы и структуры плана работы;
- определение перечня мероприятий;
- определение сроков проведения мероприятий и их исполнителей;
- оформление проекта плана.

На третьем этапе решается задача согласования и утверждения плана со всеми заинтересованными лицами.

Важную роль в разработке и обосновании планов играют методы планирования, которые представляют собой совокупность способов и приемов, с помощью которых обеспечиваются разработка и обоснование плановых документов.

В практической деятельности чаще используются следующие методы планирования:

Балансовый метод в планировании означает, что план производства продукта, услуг в организации в целом обосновывается составлением балансов, в которых предварительно определяются потребности (например, объем услуг) и источники их удовлетворения (ресурсное обеспечение). Поскольку совокупные потребности, как правило, выше возможных объемов ресурсов, в процессе разработки конкретных балансов происходит ранжирование потребностей. В общей системе экономических балансов выделяются балансы материальные, трудовые и финансовые. Балансы разрабатывают в натуральном и в денежном выражении.

Нормативный метод основан на определении и использовании системы научно обоснованных норм и нормативов, норм расхода сырья и материалов, топлива, энергии, трудовых и финансовых ресурсов на единицу продукции, ставок налогов и сборов, отчислений в бюджет, норм амортизации, процентных ставок и др.

Программно-целевой метод – состоит в отборе основных целей социально-экономического объекта управления, разработке взаимоувязанных мероприятий по их достижения в намеченные сроки при сбалансированном обеспечении ресурса и эффективном развитии самого объекта.

Экономико-математические методы – это способы решения задач экономики с помощью математики и кибернетики. Их основой являются экономические (экономико-математические) модели, т.е. описание математическими средствами экономических процессов, явлений и задач для установления логических и количественных зависимостей между различными элементами изучаемых систем. Математическая модель включает систему уравнений или неравенств, представляющих необходимые ограничения и зависимости между известными и искомыми параметрами, целевую функцию, математически описываемую критерием эффективности. Обязательным элементом решаемой задачи являются ограничения,

определяемые наличными ресурсами, пропорциями плана или особыми условиями и факторами.

На практике используют и другие методы прогнозирования и планирования, имеющие важное значение при разработке отдельных экономических проблем на разных уровнях управления. К ним, прежде всего, следует отнести:

Корреляционный метод – метод, с помощью которого находят изменения результативного признака при изменении факториального и определяют степень влияния искажающих факторов на результативный признак.

Метод экстраполяции – метод, базирующийся на анализе прошлого развития экономического объекта и направленный на выявление главных, наиболее устойчивых закономерностей этого развития, определении новых тенденций и характера их проявления в будущем.

Организация планирования на предприятии. Система планирования представляет собой сочетание основных элементов:

- планового персонала, сформированного в организационную структуру;
- механизма планирования;
- процесса обоснования, принятия и реализации плановых решений (процесс планирования);
- средств, обеспечивающих процесс планирования (информационное, техническое, математико-программное, организационное и лингвистическое обеспечение).

1. Плановый персонал. В него входят все специалисты, которые в той или иной мере выполняют функции планирования. Аппарат плановых работников на предприятии функционирует в форме соответствующей организационной структуры, которая устанавливает необходимое количество планового персонала и распределение его по подразделениям аппарата управления, определяет состав плановых органов, регламентирует связи между плановыми работниками и подразделениями, устанавливает права, обязанности и ответственность плановиков, определяет требования к их профессиональному уровню и т.п.

2. Механизм планирования. Представляет собой совокупность средств и методов, с помощью которых принимаются плановые решения, и обеспечивается их реализация. В общем виде в механизм планирования входят: цели и задачи функционирования предприятия; функции планирования; методы планирования.

3. Процесс планирования состоит из следующих этапов:

Определение цели планирования. Цели планирования являются решающим фактором при выборе форм и методов планирования. Они обусловливают также критерии при принятии плановых решений и контроле за ходом их реализации.

Анализ проблемы. На этом этапе определяется исходная ситуация на момент составления плана и формируется конечная ситуация.

Поиск альтернатив. Среди возможных путей разрешения проблемной ситуации отыскиваются подходящие действия.

Прогнозирование. Формируется представление о развитии планируемой ситуации.

Оценка. Проводятся оптимизирующие расчеты для выбора наилучшей альтернативы.

Принятие планового решения. Выбирается и оформляется единственное плановое решение.

4. **Средства, обеспечивающие процесс планирования**. Позволяют автоматизировать технологический процесс разработки плана предприятия, от сбора информации до принятия и реализации плановых решений. Сюда входит методическое, техническое, информационное, программное, организационное и лингвистическое обеспечение. Комплексное использование этих средств позволяет создать автоматизированную систему плановых расчетов.

Планирование предприятий здравоохранения. Планирование и экономический анализ являются элементами единого процесса управления здравоохранением. Они тесно взаимосвязаны. Действительно, с одной стороны, экономический анализ во многом строится на сопоставлении достигнутых фактических показателей с плановыми, а с другой, – анализ, изучающий реальное состояние дел, тенденции развития и т. д., предшествует очередному циклу планирования.

Основными факторами, оказывающими влияние на появление новых направлений в планово-аналитической работе медицинских учреждений, являются следующие:

1. Изменения в хозяйственном механизме здравоохранения: внедрение медицинского страхования, развитие предпринимательской деятельности и т.д.
2. Внедрение новых форм статистической и бухгалтерской отчетности, позволяющих вести учет более широкого круга показателей, которые могут быть использованы в качестве объекта экономического исследования.
3. Компьютеризация деятельности медицинских учреждений и появление новых возможностей для повышения оперативности и масштабности планово-аналитической работы.
4. Изменения структуры медицинских учреждений: повышение удельного веса и роли диагностических служб, появление хозрасчетных подразделений и т.д.

Необходимо отметить вполне естественное повышение роли стоимостных категорий в здравоохранении, отражающихся в целом спектре показателей, характеризующих работу медицинского учреждения. Наряду с традиционными показателями, отражающими охват населения медицинской помощью (обеспеченность населения врачами и койками, количество посещений, проведенные койко-дни и т.д.), решающее значение начинают играть финансовые показатели и нормативы (тарифы и т.д.). В дополнение к привычному анализу стоимости питания, медикаментов, мягкого инвентаря и т.д., приходящихся на единицу услуг, широкое развитие получили показатели полных затрат (себестоимости), эффективности использования фондов и т.д.

Все большее значение приобретает планирование и анализ показателей, характеризующих доходную часть. Так, совершенно новым для экономической работы является изучение финансового положения медицинских учреждений в целом. При традиционном бюджетном финансировании, обеспечивающем гарантированность поступления средств, попытки планирования и анализа финансового положения больницы или поликлиники просто не имели смысла. В нынешней же ситуации данное направление выходит на передний план, поскольку от этого зависит выживание учреждения. При этом важно знать не только сумму поступле-

ния финансовых средств, но и размер потенциально возможных доходов и, соответственно, размер упущенной выгоды.

Следует указать на еще одно направление планово-аналитической работы – изучение затрат на оказание медицинской помощи вместо планирования и анализа затрат на содержание медицинских учреждений – увязка ресурсов с объемами оказанных медицинских услуг, а не с количеством штатов, коек и т. д.

Особо следует выделить проблему изучения работы лечебно-диагностических (параклинических) подразделений, методам планирования и анализа деятельности которых всегда отводилась второстепенная роль. Повышение значимости этих служб позволило выработать новые формы планирования, анализа структуры расходов, распределения затрат по основным службам и т.д.

К новым направлениям плановой работы можно отнести и планирование качественных показателей. Традиционно это было чисто медицинской задачей, которая, по сути, сводилась лишь к прогнозированию ряда показателей заболеваемости на основе сложившейся ситуации за предшествующий период. С началом процесса внедрения различных медико-экономических стандартов и т. д. встает проблема определения материальных затрат, необходимых для обеспечения выполнения стандартов и пр. Оборотной стороной этой проблемы является решение вопроса о том, какой уровень качественных показателей, может быть, достигнут при имеющихся ресурсах.

Планирование здравоохранения – это рациональное и эффективное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов отрасли в целях наиболее полного удовлетворения населения в медицинской помощи в соответствии с экономическими возможностями.

План здравоохранения – составная часть государственного плана экономического и социального развития страны. В условиях перехода на новые экономические принципы хозяйствования планирование теряет свои обязательные централизованные функции, а приобретает рекомендательный характер и сводится к прогнозированию, составлению различного рода программ по охране здоровья населения и окружающей среды.

Основные принципы планирования в здравоохранении:

а) научно-техническая обоснованность;
б) экономическая эффективность;
в) выделение приоритетных звеньев плана;
г) сочетание перспективного и текущего планирования;
д) сочетание отраслевого и территориального планирования.

Основные задачи планирования:

- пропорциональное обеспечение населения кадрами, койками, финансовыми ресурсами;
- пропорциональное развитие служб здравоохранения;
- совершенствование форм и методов управления здравоохранением;
- оптимизация структуры и размещения медицинских учреждений;
- разработка рационального хозяйственного механизма отрасли;
- содействие распространению прогрессивных форм оказания медицинской

помощи;

- обеспечение медицинских учреждений реальным экономическим инструментом, позволяющим находить оптимальные управленческие решения.

План здравоохранения предусматривает основные направления в развитии лечебно-профилактического и санитарно-гигиенического обслуживания населения (детей, подростков, женщин, рабочих промышленных предприятий и т.д.), отдельных служб здравоохранения (охраны материнства и детства, педиатрическая служба), специализированных видов помощи, а также преимущественное развитие сети медицинских учреждений в новостройках и вновь осваиваемых районах, в сельской местности и т.д.

Различают следующие виды планирования: программно-целевое и функционально-отраслевое планирование.

Программно-целевое планирование – это системный подход к составлению плана, позволяющий направить каждое планируемое мероприятие на выполнение определенной цели. Это требует изменения технологии планирования (определение целей и задач, поэтапное выполнение мероприятий, согласование с исполнителями, расчет ожидаемой экономической эффективности и т д.).

Функционально-отраслевое планирование осуществляется высшими органами управления здравоохранением страны. На общероссийском уровне в их компетенцию входит:

1)составление планов развития здравоохранения;

2)составление планов развития научных исследований;

3)составление планов развития медицинского и фармацевтического образования;

4)производство и распределение продукции медицинской промышленности;

5)утверждение нормативов обеспечения населения медицинской помощью;

6)утверждение единой номенклатуры учреждений здравоохранения и типовых положений о них;

7)утверждение штатных нормативов медицинских учреждений.

В качестве основы для формирования плана лечебно-профилактического учреждения вышестоящие органы управления направляют следующие исходные данные: государственное задание (например, число пролеченных больных, число посещений); долговременные экономические нормативы (тарифы).

Составление плана работы учреждения здравоохранения в условиях страховой медицины отличается рядом существенных особенностей, часть из которых свойственна лишь страховой медицине. Эти особенности относятся к методологии (совокупность принципов), методике и формам как стратегического, так и текущего планирования.

Первая особенность – применение принципов и методов программно-целевого планирования, то есть четкое определение целевых установок на планируемый период с указанием промежуточных и конечных результатов выполнения плана, главным образом, повышения качества и эффективности работы учреждений здравоохранения, сохранения и укрепления здоровья населения.

Вторая особенность – индивидуальность структуры и содержания плана работы учреждения здравоохранения, которые непосредственно вытекают из отмеченных выше целей и задач и в полной мере служат для их реализации. То есть

в условиях страховой медицины следует исключить практику разработки планов по стереотипной структуре, например, не начинать с разделов «Организационные мероприятия», «Развитие материально-технической базы», «Работа с кадрами» и других, как раньше, а сформулировать в ранговом порядке приоритетные задачи и в соответствии с этими задачами составить разделы плана.

Третья особенность – полная самостоятельность коллектива учреждения здравоохранения в планировании своей работы, начиная от проектирования медицинских, экономических, социальных показателей и нормативов и завершая разработкой и утверждением текущих и перспективных планов.

Четвертая особенность – деятельность учреждений здравоохранения в условиях страховой медицины строится на основе пятилетнего плана экономического и социального развития. При этом текущий, годовой план работы учреждений является составной частью этого плана, то есть пятилетний план экономического и социального развития составляется по годам. Причем, каждый год задачи и показатели плана экономического и социального развития учреждения пересматриваются, уточняются и дополняются.

Пятая особенность – медико-экономический характер показателей плана работы учреждений здравоохранения.

Шестая особенность – интегральная форма оценки эффективности работы учреждений здравоохранения. Для контроля выполнения плановых задач применяется интегральный коэффициент эффективности, представляющий собой произведение коэффициентов медицинской, социальной и экономической эффективности.

Седьмая особенность – существенное изменение содержания (основных разделов) и формы плана. Содержание плана включает четыре раздела: планирование объема работы, планирование качества и эффективности медицинской помощи; развитие материально-технической базы учреждения; экономическое и социальное развитие. Причем, все мероприятия этих разделов строятся на соответствующих конкретных показателях плана с включением их в пятилетний план по годам.

И, наконец, еще одна весьма существенная особенность планирования работы учреждений здравоохранения – новая система показателей плана, включающая, кроме интегральных плановых показателей качества и эффективности, показатели развития материально-технической базы (фондовооруженность, фондооснащенность, фондоотдача, фондоемкость, инвестиции в основной капитал и пр.).

Современный период развития здравоохранения в условиях усиления негативных тенденций в демографической ситуации и уровне здоровья населения, сохраняющейся затратности функционирования отрасли ставит проблему перехода на принципиально новые технологии планирования и управления на основе методологии стратегического планирования.

Стратегическое планирование в здравоохранении – это процесс выработки стратегий в сфере охраны здоровья, стратегических планов развития отрасли, планов мероприятий по их осуществлению, мониторинга и оценки их реализации.

Стратегическое планирование по своей сути подчиняется основным принципам планирования: системность; целостность; непрерывность развития; непре-

рывность планирования; гибкость планирования; широкое участие коллектива и в то же время учитывает изменяющиеся условия внешней среды.

Практика стратегического планирования исходит, прежде всего, не «от достигнутого», а «от будущего», т.е. ориентируется на то состояние, которое необходимо достигнуть за плановый период.

Учитывая особенности управления здравоохранением как одной из отраслей социальной сферы, ориентированной в целом на человека и его высшие жизненные ценности – здоровье и воспроизводство, следует выделить две концепции стратегического планирования.

Преимущественно государственный характер здравоохранения определил широкое развитие в отрасли стратегического (долгосрочного) планирования на основе программно-целевого метода.

Развитие в стране рыночной экономики и зарождение новых ростков рыночных отношений диктует необходимость использования в здравоохранении общемировых принципов стратегического планирования, свойственных юридически и финансово состоятельным системам, организациям и учреждениям.

Обе концепции имеют много общего, строятся на одних основных принципах стратегического управления:

- ситуационный анализ, включающий оценку состояния системы, характеристику внешней среды, изучение потребительского спроса;
- прогноз развития системы в зависимости от благоприятного и неблагоприятного стечений обстоятельств;
- определение направлений и целей развития;
- разработка конкретных мероприятий по срокам и с учетом исполнителей;
- ресурсное обеспечение достижения целей;
- контроль, оценка выполнения и оценка эффективности.

Концепция стратегического планирования, основанная на программно-целевом методе, хорошо известна руководителям здравоохранения, широко используется в практике управления отраслью на всех уровнях в течение последних 10-15 лет.

Программно-целевой метод стратегического планирования имеет следующие преимущества в обеспечении:

- целевое распределение бюджетных средств;
- привлечение дополнительных источников для финансирования конкретных целей;
- комплексное решение проблем за счет создания условий для вертикального и горизонтального взаимодействия;
- мониторинг за процессом достижения целей, их своевременная корректировка и оценка эффективности;
- использование в качестве инструмента государственного регулирования территориального развития.

При использовании программно-целевого метода планирования необходимо учитывать следующие положения.

- программы не могут и не должны подменять перспективных планов внут-

риотраслевого развития, будь то здравоохранение или образование, система социальной защиты или система правоохранительных органов;

- программы как специально организуемые системы действий, способные реализовать тот или иной приоритет региональной политики, должны быть направлены на коренное изменение тенденций, хода, протекания процесса развития, или на решение ключевой (определяющей, критической) проблемы этого развития, или на создание конкретного объекта, отсутствие которого может направить процесс регионального развития в нежелательную сторону;
- при стратегическом планировании наиболее важным этапом является оценка ситуации, которая предусматривает системную характеристику всех процессов, протекающих на территории и выраженных в параметрах, взятых в динамике и в сравнении со средними по стране или по другим регионам;
- территориальная проблема, выделяемая для программно-целевого решения, должна быть конкретной, острой и устранимой;
- принимаются целевые программы в общем пакете стратегических документов, включающем аналитические, прогнозные, основополагающие материалы, изложенные в концептуальных документах, стратегических планах социально-экономического развития на 3-5, иногда 10 лет.

Учет перечисленных условий использования программного метода потребует отказаться от практики разработки большого количества программ по проблемам, не требующим комплексного целевого решения на основе системного подхода, и повысить научную обоснованность выбора приоритетов развития.

Соединение программно-целевого подхода к решению проблем охраны здоровья с планированием территориального развития в виде социально ориентированной комплексной программы способствует повышению эффективности реализации задач улучшения состояния здоровья населения. Руководители органов управления здравоохранением не должны упускать этой возможности, предоставляемой программно-целевым планированием. При составлении комплексной программы социально-экономического развития административной территории в качестве социальных ориентиров, нацеленных на улучшение качества жизни населения, должны быть взяты показатели повышения уровня здоровья населения и улучшения демографической ситуации.

В современных условиях зарождается новая для здравоохранения модель стратегического планирования. Отличительная особенность этой модели строится на следующих принципах:

- планирование должно быть опережающим;
- планирование должно строиться на формировании комплекса стратегий и их взаимоувязывании;
- стратегия определяет долгосрочные цели, а также соответствующие долгосрочные планы действий и распределения ресурсов, причем рациональность распределения ресурсов становится индикатором качества стратегического плана;
- в стратегическом планировании учитываются сильные и слабые стороны организации, а также возможности и угрозы, возникающие во внешней среде;
- стратегия и стратегические планы должны исходить из важности достиже-

ния социально-экономического эффекта, экономических и других выгод;

- стратегические планы разрабатываются для организаций и учреждений независимо от уровня управления.

Если стратегический план определяет, что должно быть сделано, то тактический и оперативный планы – как это сделать, за счет каких средств, путем реализации каких мероприятий.

Особенности стратегического планирования как функции управления определяются системой стратегического менеджмента – важного направления современной управленческой науки.

Главными компонентами стратегического планирования являются:

1.Выработка миссии и стратегическое видение, т.е. что система (организация) должна, а что не должна делать, определение направлений развития.

2. Установление совокупности главных целей функционирования и развития, выработка количественных и измеримых показателей, предельных значений или их интервалов.

3. Разработка общей и частных (функциональных, деловых) стратегий, направленных на реализацию миссии и целей организации.

При этом следует разработать систему основополагающих оценок:

- фактической ситуации в организации, ее основных проблем, сильных и слабых сторон, внешних и внутренних «факторов-угроз»;
- перспективных рубежей функционирования и развития организации;
- путей перехода от фактической к желаемой ситуации. Процесс разработки частных стратегий касается функционирования и развития отдельных важных сфер жизнедеятельности организации, прежде всего научно-технической, реализационной, финансово-инвестиционной, организационно-управленческой и социальной.

4. Детализация стратегий (в том числе соответствующих стратегических мероприятий) до уровня стратегических планов организации и ее отдельных подразделений на 3-5 лет вперед, включая их ресурсное обеспечение.

5. Разработка годовых и текущих (квартальных, месячных) планов, уточняющих и реализующих стратегические планы. Важно подчеркнуть, что отличия стратегических и краткосрочных планов лежат не столько в русле временных горизонтов, сколько в содержании методов аналитико-плановой работы.

Таким образом, внедрение стратегического планирования повлечет за собой соответствующие изменения системы управления в здравоохранении и потребует формирования иной управленческой модели, основанной на концепции стратегического управления, эффективно реализуемой в условиях преобразования отрасли.

Методы планирования. В здравоохранении наиболее часто применяют нормативный и аналитический методы планирования.

Нормативный метод – планирование здравоохранения на основании нормативов, утвержденных органом, уполномоченным в сфере здравоохранения. Выделяют следующие нормативы работы лечебно-профилактических учреждений:

- нормативы потребности населения в амбулаторно-поликлинической и стационарной помощи;
- штатные нормативы;

- нормативы использования труда медицинских работников;
- нормативы материального обеспечения;
- нормативы финансирования.

Нормативы должны быть научно обоснованными, стабильными, долгосрочными.

В настоящее время принципиально меняются подход к планированию и этапность планирования. Традиционная схема планирования развития здравоохранения выглядела следующим образом:

- определение производственных мощностей (например, количество коек того или иного профиля) исходя из численности населения данной территории;
- расчет штатных должностей, необходимых для обслуживания этих мощностей, исходя из типовых штатных нормативов (не дифференцированных по территориям или по каким-либо другим признакам);
- планирование объемов работы медицинского учреждения исходя из количества и структуры коек, наличия штатных должностей и т.д.;
- определение потребности в финансовых, ресурсах для содержания медицинского учреждения, исходя из количества штатных должностей, показателей работы коек и т. д.

В новых экономических условиях система планирования должна заключаться в следующем:

- основополагающим моментом планирования должны выступать потребность населения прикрепленной территории в определенных видах и объемах медицинской помощи;
- объемы работы медицинского учреждения должны выступать не производным показателем от имеющихся мощностей, а, наоборот, быть показателем, определяющим производственные мощности ЛПУ;
- штатные должности должны планироваться преимущественно исходя не из штатных нормативов, а на основании объемов работы и плановой нагрузки на койку, должность и т. д.;
- потребность в материальных, трудовых и финансовых ресурсах медицинского учреждения должна определяться на основании не затрат на содержание медицинского учреждения, а объемов необходимой медицинской помощи.

Общая схема планирования может быть представлена в следующем виде:

1. Определение основных целей и функций медицинского учреждения (стационарная или амбулаторная помощь; консультативная или лечебная; специализация и т.д.).
2. Определение видов и объемов медицинской помощи, оказание которых ведет к достижению поставленных целей (методы лечения, виды диагностики и т.д.).
3. Формирование структуры ЛПУ (состав подразделений, система управления и т.д.).
4. Определение потребности в финансовых, материальных и трудовых ресурсах, необходимых для выполнения объемов лечения.
5. Расчет предполагаемых поступлений средств.
6. Корректировка плановых показателей.

7. Определение показателей, наиболее точно характеризующих степень достижения целей и необходимость в их стимулировании.

Разработке нормативов и других плановых показателей должна предшествовать большая подготовительная работа. Должны быть учтены следующие основные данные:

- половозрастная структура населения, являющаяся одним из основных факторов, определяющих уровень заболеваемости населения;
- уровень заболеваемости, определяемый, кроме половозрастного состава, экологическими, социально-экономическими и иными условиями;
- уровень обращаемости, связанный с уровнем заболеваемости, удаленностью медицинских учреждений, сложившимися традициями обращения в медицинские учреждения и т. д.;
- реальные и предполагаемые потоки больных в данное ЛПУ, а также в другие близлежащие медицинские учреждения;
- влияние расселенности населения и наличия транспортных путей на возможные изменения потоков больных;
- финансовые затраты на лечение больных в других ЛПУ по сравнению с затратами на лечение в данном ЛПУ и т. д.

Заключительный тестовый контроль:

1. На предприятии предметом планирования основных производственных фондов могут быть следующие показатели:

1. фондовооруженность труда, фондоотдача и фондоемкость продукции, производственная мощность
2. численность и структура кадров, кадровый резерв на выдвижение, производительность труда, фондоотдача и фондоемкость продукции
3. численность и структура кадров, номенклатура и размеры запасов сырья, производительность труда, нормы выработки
4. численность и структура кадров, основные фонды, производительность труда, нормы выработки
5. численность и структура кадров, кадровый резерв на выдвижение, фондоотдача, эффективность использования материальных ресурсов

2. Метод планирования, в котором определяется соответствие объема оказываемых услуг и их ресурсное обеспечение, называется:

1. нормативный
2. балансовый
3. корреляционный
4. экстраполяции
5. матричный

3. Метод планирования, сущность которого в том, что ряд плановых расчетов выполняют с использованием научно обоснованных норм и нормативов – это метод:

1. экстраполяции
2. матричный

3. корреляционный
4. балансовый
5. нет правильного ответа

4. Процесс принятия решений, имеющих обязательный характер для объектов планирования – это:

1. директивное планирование
2. индикативное планирование
3. перспективное планирование
4. стратегическое планирование
5. тактическое планирование

5. Процесс принятия решений, имеющих рекомендательный характер для объектов планирования - это:

1. директивное планирование
2. индикативное планирование
3. перспективное планирование
4. стратегическое планирование
5. тактическое планирование

6. Планы, призванные определять долговременный период развития предприятия, – это:

1. директивное планирование
2. индикативное планирование
3. стратегическое планирование
4. тактическое планирование
5. оперативное планирование

7. План, предназначенный для оценки целесообразности проведения того или иного инновационного мероприятия - это:

1. директивное планирование
2. индикативное планирование
3. перспективное планирование
4. бизнес-планирование
5.оперативно-календарное планирование

8. Перспективное планирование охватывает период:

1. более 5 лет
2. 3-5 лет
3. 1-3 года
4. до 1 года
5. нет правильного ответа

9. Текущее планирование охватывает период:

1. более 5 лет
2. 3-5 лет
3. 1-3 года
4. до 1 года
5. нет правильного ответа

10. Планирование в здравоохранении нацелено на:

1. экстенсивное развитие здравоохранения

2. расширения объема медицинских услуг
3. эффективное использование ресурсов
4. реорганизацию учреждений здравоохранения
5. нет правильного ответа

Упражнения:

Проверка уровня усвоения знаний основных терминов и понятий:

Каждому понятию, приведенному в группе «А», подберите соответствующее определение из группы «Б».

Группа «А»	Группа «Б»
1. Планирование	а. предшествует планированию и ставит своей задачей научное предвидение развития производства, а также поиск решений, которые обеспечивают развитие производства в оптимальном режиме.
2. Планирование трудовых ресурсов	б. деятельность, направленная на создание или развитие структуры хозяйственной системы.
3.Координация	в. база для комплексного изучения производственно-хозяйственной деятельности с целью контроля и повышения эффективности функционирования производства путем выявления и мобилизации имеющихся резервов.
4. Планирование инвестиций	г. определение целей деятельности и организации работ группы людей таким образом, чтобы эти цели достигались по завершении деятельности; процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать цели организации и достичь их
5. Индикативное планирование	д. оптимизация использования ресурсов.
6. Прогнозирование	е. предметами планирования являются интеллектуальные, предусматривающие вложение средств в персонал (подготовку специалистов, приобретение лицензий, ноу-хау, совместные научные разработки)
7. Организация	ж. функция, заключающаяся в обеспечении необходимой (предусмотренной проектом организации) согласованности действий работников.
8. Учет	з. учета в работе предприятия личностных качеств работников, индивидуальных установок и психологических предпочтений, глубокой заинтересованности каждого в конечном результате труда, творческого отношения к работе.
9. Планирование ресурсов	и. основные теоретические положения, которыми следует руководствоваться в процессе планирования на предприятии.
10. Принципы планиро-	к. вид планирования, используемый при составлении

вания перспективных планов.

2. Заданы следующие условия:

- медицинское учреждение в соответствии со штатным расписанием имеет 200 ставок врачей, фактически работает 120 человек;
- среднегодовая стоимость медицинского оборудования составила 12 млн руб.;
- объем оказанных платных услуг за год составил 5 млн руб.

Рассчитайте:

- укомплектованность учреждения врачами.
- показатели фондооснащенности, фондоотдачи и фондоемкости.

Разработайте план мероприятий по повышению эффективности работы медицинского учреждения и достижению следующих целевых показателей:

- укомплектованность учреждения врачами – 80%;
- фондооснащенность – 0,11 млн руб.;
- фондоотдача – 0,6;
- фондоемкость – 1,67.

Какой объем платных услуг должно достичь учреждение при заданных целевых показателях?

Темы рефератов:

1. Планирование деятельности предприятия на современном этапе.
2. Основные элементы планирования: цели, задачи. Принципы, методы.
3. Виды внутрипроизводственного планирования.
4. Система планов предприятий.
5. Стратегическое, текущее и оперативное планирование.
6. Роль стратегического планирования для развития предприятия.
7. Разработка производственной программы предприятия.
8. Календарное планирование.
9. Экстенсивные и интенсивные факторы развития предприятия.
10. Процесс планирования на предприятии.

Тема 11. Инновационная деятельность предприятия.

Основные изучаемые вопросы:

1. Инновация.
2. Виды инноваций.
3. Инновационная инфраструктура.
4. Инновационная деятельность предприятия.
5. Инновационная активность.

Мотивационная характеристика темы

Можно выделить следующие структурные источники экономического развития страны: 1) развитие на основе факторов производства; 2) развитие на основе инвестиций; 3) развитие на основе инновационной деятельности. Каждая страна одновременно использует все источники развития. Конкурентоспособность и эффективность экономики определяются структурой источников. Если для функционирования и развития народного хозяйства страны, приобретения потребительских товаров используется в основном валюта от экспорта природных ресурсов, то уровень экономического развития такой страны будет низким. Направление развития на основе инвестиций характеризуется вложениями капитала не в повышение конкурентоспособности отдельных отраслей страны, а в их простое воспроизводство. В российской экономике в настоящее время инвестиций не хватает даже на простое воспроизводство, вследствие этого растет удельный вес изношенных основных фондов, повышается их аварийность. Экономическая политика страны, ориентированная на международные кредиты, бесперспективна, так как кредиты надо возвращать, и с большими процентами. Приоритет должен быть отдан не развитию страны на основе факторов производства и инвестиций, а развитию на основе *активизации инновационной деятельности* в области базовых наукоемких отраслей народного хозяйства, являющихся двигателями развития экономики. Факторы производства и инвестиции являются средствами научно-обоснованной инновационной деятельности, а не ее целью.

На основе результатов анализа конкурентоспособности товаров, финансового, технического, социального, организационного состояния организации, ее конкурентных преимуществ формируется политика функционирования и комплексного развития организации.

Политика организации — генеральная линия, система стратегических целей, мероприятий, проводимая руководством организации в какой-либо области деятельности (технической, экономической, социальной, внешнеэкономической и т. д.). Стержнем любой политики является внедрение новшеств, т. е. инновации.

Основные категории и понятия

Новшество; инновация; базовые нововведения; крупные и принципиальные нововведения; средние и комбинаторные нововведения; мелкие и комбинаторные нововведения; виды инноваций; псевдоинновации; инновационная деятельность предприятия; патентно-лицензионная деятельность предприятий; инновационная

активность; принципы инновационного менеджмента; интеллектуальная собственность; инновационная инфраструктура.

Цели занятия.

Общая цель: изучить инновационную деятельность на предприятии.

Конкретные цели

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Инновационная деятельность на предприятии ”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “ Инновационная деятельность на предприятии ”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Что понимается под инновационной деятельностью предприятия?
2. Охарактеризуйте инновационную деятельность предприятия в рамках комплексного подхода.
3. Сформулируйте основные этапы инновационной деятельности.
4. Что представляет собой инновационный менеджмент предприятия?
5. Что Вы понимаете под инновацией?
6. Выявите основные различия между нововведением и инновацией.
7. Дайте характеристику технологическим инновациям.
8. Что такое псевдоинновации?
9. Дайте понятие инновационной инфраструктуры?
10. Основные субъекты инновационной инфраструктуры.

Базисный тестовый контроль:

1. Инновация – это:

1. процесс разработки продукта
2. процесс реализации продукта
3. внедренное новшество
4. улучшение качества продукта
5. улучшение качества технологии

2. Источниками экономического развития страны являются:

1. факторы производства
2. инвестиции
3. инновации
4. человеческий капитал
5. все ответы верны

3. Примером новшества являются:

1.патент
2. новый продукт на рынке
3. новая услуга на рынке
4. новая технология
5. все ответы верны

4. Примером инновации являются:
1.патент
2. рационализаторское предложение
3. товарный знак
4. новая технология
5. ноу-хау

5. Термин инновация впервые ввел:
1. А Смит
2. Й. Шумпетер
3. Д. Кейнс
4. П. Дракер
5. К. Маркс

6. Целями инновационного развития предприятия являются:
1. повышение качества товара
2. снижение себестоимости товара
3. увеличение прибыли предприятия
4. освоение нового рынка сбыта
5. все ответы верны

7. Портфель инноваций – это:
1. перечень инноваций покупных и собственной разработки, подлежащих внедрению на предприятии
2. перечень разработанных организацией новшеств, подлежащих продаже
3. пакет учредительных документов по внедрению новшеств
4. документы НИОКР
5. перечень договоров по внедрению инноваций и новшеств

8. Инновационная деятельность направлена на:
1. разработку новых технологий и продуктов
2. получение патентов
3. поиск, разработку и реализацию идей
4. создание, освоение, распространение и использование инноваций
5. совершенствование организации научных исследований

9. К нетехнологическим инновациям относятся изменения, затрагивающие:
1. средства труда
2. предметы труда
3. технологии
4. организацию производства
5. новые материалы

10. Признаками инновативности предприятия являются:
1. стабильное развитие производства
2. сохранение традиционных технологий производства
3. выпуск новой или усовершенствование производимой продукции
4. приверженность существующим традициям производства
5. сохранение существующих каналов сбыта

Учебные задания:

1. Составьте перечень инноваций, внедренных на вашем предприятии.
2. Укажите основные виды инновационной деятельности на вашем предприятии.

Ориентировочная основа действий:

Целесообразно разграничить понятия «новшество» и «инновация»[9].

Новшество – оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности с целью повышения ее эффективности.

Истоки совершающихся открытий и накопления потенциала теоретических знаний находятся в окружающем материальном мире. Открытия и новые теоретические знания являются результатом проведения фундаментальных научных исследований, которые подразделяются на фундаментальные теоретические исследования (ФТИ) и поисковые НИР.

Поисковые НИР имеют целью выдвижение и обоснование идеи о новом методе удовлетворения общественных потребностей, обоснование нового метода и его экспериментальную проверку. В ходе поисковых НИР результаты открытия или теоретического знания получают возможность найти теоретическое применение. При этом начальная стадия функционирования нового метода характеризуется весьма низкими показателями полезного действия. На этой стадии отличные качественные показатели нового метода еще не перешли в высокие количественные результаты.

Новшества могут оформляться в виде: открытий; изобретений; патентов; товарных знаков; рационализаторских предложений; документации на новый или усовершенствованный продукт, технологию, управленческий или производственный процесс, организационную, производственную или другую структуру; ноу-хау (формализованная совокупность знаний научного, технического, производственного, административного, финансового, коммерческого или иного характера, обладающих новизной и секретностью); научных подходов или принципов; документа (стандарта, рекомендаций, методики, инструкции и т.п.); результатов маркетинговых исследований и т.д.

Инновация (англ. innovation) — это практическое использование новшества, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации. Примером инновации является выведение на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем. К этой же группе использования новшеств относятся многие организационно-технические, управленческие и

[9] Инноватика – наука, изучающая различные теории нововведений – формирование новшеств, их распространение, сопротивление нововведениям, приспособление к ним инновационных организаций, выработка инновационных решений.

экономические решения производственного, финансового, коммерческого и административного характера.

Термин «инновация» происходит от латинского «novatio», что означает «обновление» (или «изменение») и приставке «in», которая переводится с латинского как «в направление», если переводить дословно «Innovatio» — «в направлении изменений». В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный продукт инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности для получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта.

По своей природе инновации включают в себя не только технические или технологические разработки, но и любые изменения в лучшую сторону во всех сферах научно-производственной деятельности. Постоянное обновление техники и технологий делает инновационный процесс основным условием производства конкурентоспособной продукции, завоевания и сохранения позиций предприятий на рынке и повышения производительности, а также эффективности предприятия.

Термин «**инновация**» впервые ввел австрийский ученый Йозеф Шумпетер в работе «Теория экономического развития», опубликованной в 1911 г. Он рассматривал инновацию (техническую) как средство предпринимателя для получения прибыли и обосновал, что «динамичный предприниматель» является источником конъюнктурных колебаний. Й. Шумпетер рассматривал инновацию как новую экономическую категорию. Анализируя причины этих колебаний, Й. Шумпетер, впервые в экономической науке, выделил и дал характеристику «новых комбинаций изменений в развитии». Он выделил пять видов нововведений:

- изготовление продукции с новыми свойствами;
- внедрение нового метода (способа) производства;
- освоение новых рынков сбыта;
- использование нового источника сырья;
- проведение соответствующей реорганизации производства.

П. Ф. Дракер инновацию определяет как особый инструмент предпринимателей, средство, с помощью которого они используют изменения как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг.

Определение П. Ф. Дракера более полно отражает суть классического определения Й. Шумпетера, одновременно подчеркивая необходимость практической реализации нового товара и значение предпринимательского фактора в качестве условия эффективности развития производства.

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Таким образом, суть инновации – «в использовании достижений человеческого разума … для повышения эффективности деятельности в той или иной сфере, в изготовлении новых средств или продуктов труда, применении более эффективных технологий … улучшении форм организации труда и управления … и т.п.».

Традиционно все инновации делятся на две основные категории: технологические и нетехнологические.

Большинство исследователей уделяют наибольшее внимание технологическим инновациям, являющимся прямой характеристикой интенсивности развития производства. К ним относят все изменения, затрагивающие средства, методы, технологии производства, определяющие научно-технический прогресс.

Соответственно, инновации организационного, управленческого, правового, социального, экологического характера относят к нетехнологическим инновациям.

Классификация нововведений по критерию значимости в развитии производительных сил общества предполагает их деление на следующие группы:

Во-первых, базовые нововведения – это такие нововведения, которые реализуют крупнейшие изобретения и становятся основой революционных переворотов в технике, формирования новых ее направлений, качественных изменений технологической системы, создания новых отраслей. Такие инновации требуют длительного периода времени и крупных затрат для освоения, но зато обеспечивают значительный по уровню и масштабу народнохозяйственный эффект.

Во-вторых, крупные и принципиальные нововведения – инновации, возникшие на базе аналогичного ранга изобретений, научных и технических рекомендаций, в результате которых происходит смена поколений техники в рамках данного направления или появление новой технологии при сохранении исходного фундаментального научного принципа.

Созданная в результате преимущественно прикладных исследований и разработок новая техника и технология обладает более высокими технико-экономическими показателями, позволяющими удовлетворить новые потребности. Реализация данных инноваций происходит в более короткий срок и с меньшими затратами, но и скачок в техническом уровне и эффективности гораздо меньше.

В-третьих, средние и комбинаторные нововведения представляют собой использование различных сочетаний конструктивного соединения элементов. Реализуя среднего уровня изобретения и ноу-хау, данные инновации позволяют создать базу для освоения новых моделей и модификации данного поколения техники, усовершенствовать существующую технологию, улучшить основные технико-экономические показатели выпускаемой продукции.

В-четвертых, мелкие и комбинаторные нововведения – нововведения, возникающие на основе мелких изобретений, рационализаторских предложений, производственного опыта. Они необходимы для поддержания технико-экономического уровня основных или улучшения второстепенных технико-экономических параметров техники и технологии, улучшения параметров выпускаемой продукции, что способствует более эффективному производству этой продукции, либо повышению эффективности ее использования.

Псевдоинновации направлены на частичные, чаще декоративного характера (форма, цвет), изменения устаревших поколений техники и технологии, которые по своей сути тормозят технический прогресс.

В таблице 1 изложен классификатор инноваций, использование которого позволяет оценивать их конкретнее, полнее, объективнее, комплексно определять

их результативность, а также выявлять неоднородность инноваций и подбирать методы управления каждой из них.

Таблица 1

Классификация инноваций

№ пп	Классификационный признак	Классификационные группировки инноваций
1	Область применения	Управленческие, организационные, социальные, промышленные и т.д.
2	Этапы НТП	Научные, технические, технологические, конструкторские, производственные, информационные
3	Степень интенсивности инноваций	«Бум», равномерная, слабая, массовая
4	Темпы осуществления инноваций	Быстрые, замедленные, затухающие, нарастающие, равномерные, скачкообразные
5	Масштабы инноваций	Трансконтинентальные, транснациональные, региональные, крупные, средние, мелкие
6	Результативность инноваций	Высокая, низкая, стабильная
7	Эффективность инноваций	Экономическая, социальная, экологическая, интегральная
8	Формы инноваций	Открытия, изобретения, патенты, ноу-хау, товарные знаки и пр.

Виды инноваций, различающихся по областям применения и этапам НТП:

• технические – появляются обычно в производстве продуктов с новыми или улучшенными свойствами;

• технологические – возникают при применении улучшенных, более совершенных способов изготовления продукции;

• организационно-управленческие – связаны, прежде всего, с процессами оптимальной организации производства, транспорта, сбыта и снабжения;

• информационные – решают задачи организации рациональных информационных потоков в сфере научно-технической и инновационной деятельности, повышения достоверности и оперативности получения информации;

• социальные – направлены на улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования, культуры.

Различные виды инноваций находятся в тесной взаимосвязи и предъявляют специфические требования к инновационному механизму.

Так, технические и технологические инновации, влияя на содержание производственных процессов, одновременно создают условия для управленческих инноваций, поскольку вносят изменения в организацию производства.

За этим разделением стоят два типа инновационных процессов: пионерный и догоняющий.

Стратегия «пионера» или «первопроходца» означает, что компания предлагает на рынок принципиально новый товар или услугу, получая при этом преимущество «первого хода» в данном бизнесе или данном регионе. Новые рынки появляются в результате открытия новых технологий, появления новых знаний, возникновения новых запросов у покупателей, внедрения новой маркетинговой концепции, появления новых финансовых инструментов и т.п. Современный мировой

опыт показывает, что стратегия «пионера» связана с высоким риском, так как инновационные технологии сопряжены с неопределенностью как самой разработки, так и реакции рынка на новое изобретение. В то же время данная стратегия может обеспечить устойчивое конкурентное преимущество благодаря монопольной позиции. Стратегия «последователя» менее опасна, но и доходы соответственно у таких компаний тоже ниже.

В обобщенном виде классификацию инноваций можно представить следующим образом:

1. В зависимости от технологических параметров:

– процессные – новые методы организации производства, новые технологии;

– предметные – применение новых материалов, полуфабрикатов и комплектующих.

2. По предмету и сфере деятельности:

– технологические;

– производственные;

– экономические;

– социальные;

– управленческие;

– научные.

3. В зависимости от глубины вносимых изменений:

– радикальные (базовые);

– улучшающие;

– модификационные (частные, псевдомодификации).

4. По роли в процессе производства:

– основные (создают новые рынки и лежат в основе новых отраслей);

– дополнительные (расширяют рынок в соответствующих отраслях).

5. По причинам возникновения:

– реактивные (обеспечивающие выживание фирмы; инновация как реакция на нововведение, осуществленное конкурентом, чтобы быть в состоянии вести борьбу на рынке);

– стратегические (инновации, внедрение которых носит упреждающий характер с целью получения конкурентных преимуществ в перспективе).

Данная типизация инноваций по рассмотренным выше признакам позволяет осуществить привязку инновационной стратегии к преобладающему типу инноваций и, следовательно, разработать экономические механизмы и организационные формы управления в зависимости от типа инноваций.

Инновационный процесс, обобщающий результаты инновационной деятельности, наиболее полно раскрывается этапами его организации, которые установлены в соответствии с основными стадиями эволюции научного знания в цикле работ “исследования → разработки → производство”. Последовательно сменяющиеся этапы инновационного процесса предусматривают как зарождение и обоснование идеи о новом методе удовлетворения общественных потребностей, так и создание, распространение, использование на практике конкретного продукта, технологии, услуги.

Инновационная деятельность включает в себя не только инновационный процесс по эволюционному преобразованию научного знания в новые виды продуктов, технологий и услуг, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, их потребительских свойств, конкурентной среды, а также комплекс технологических, управленческих и организационно-экономических мероприятий,

которые в своей совокупности приводят к инновациям, новому подходу к информационным, консалтинговым, социальным и другим видам услуг. Формула инновационного процесса дополняется коммерциализацией инновации – "исследования → разработки → производство → коммерциализация инновации".

Также инновационная деятельность может быть определена как комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленный на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования. Результатом инновационной деятельности являются новые или дополнительные товары/услуги или товары/услуги с новыми качествами.

Инновационная деятельность в сфере технологической подготовки производства направлена на обновление оборудования и приборов, освоение новых способов повышения качества продукции, организации и планирования производственных процессов. Технологические направления инновационной деятельности обеспечивают повышение эксплутационных показателей новых изделий, снижают затраты труда и материалов.

На рисунке 1 представлен жизненный цикл инноваций.

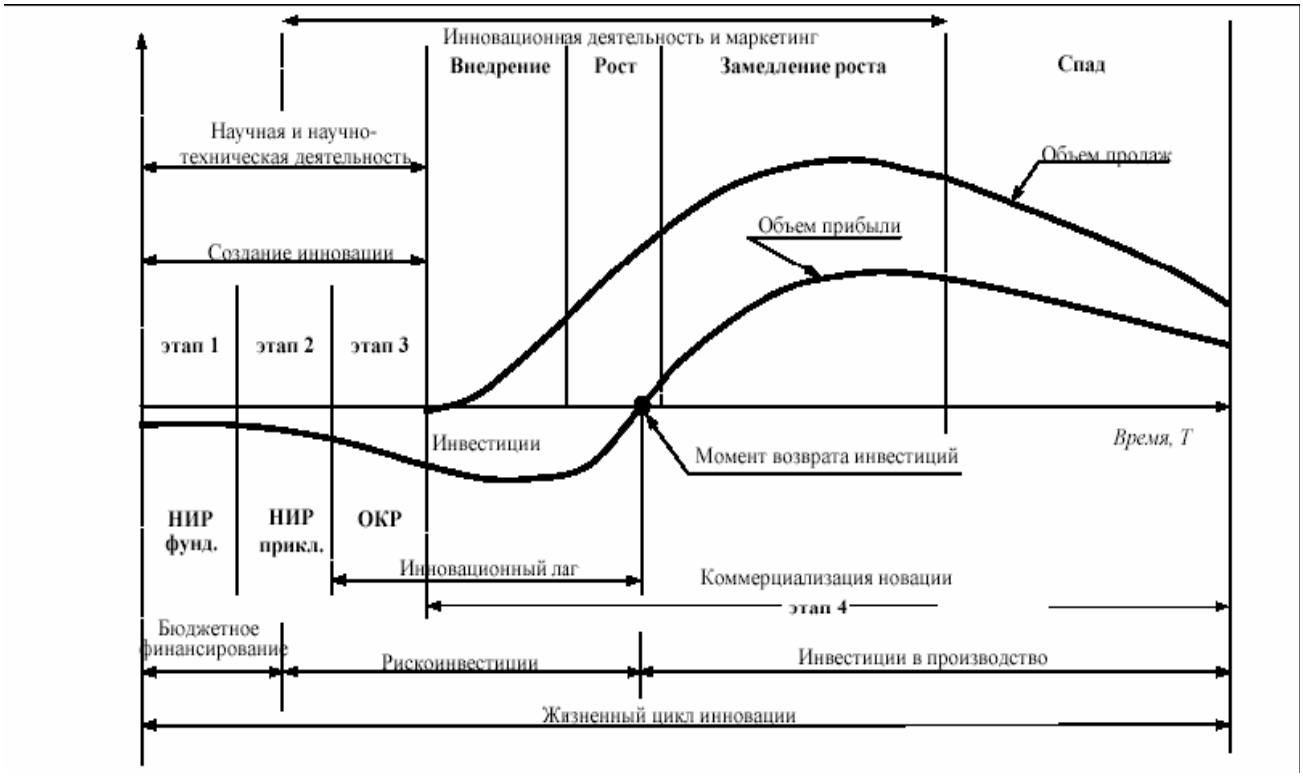


Рис. 1. Жизненный цикл инноваций.

Из рисунка 1 следует, что жизненный цикл инноваций включает в себя:

Научную и научно-техническую деятельность:

• проведение фундаментальных и прикладных НИР, а также НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ) по разработке идеи новшества, лабораторных исследований, изготовление образцов новой продукции, видов техники, новых конструкций и изделий, подбор необходимого сырья и материалов для изготовления новых видов продукции;

• разработка технологического процесса изготовления новой продукции;

• проектирование, изготовление, испытание и освоение образцов новой техники, необходимой для изготовления новой продукции;

• разработка и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на реализацию новшеств;

• исследование, разработка или приобретение информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций;

• подготовка, обучение, переквалификация персонала, необходимого для проведения НИОКР;

• проведение работ или приобретение необходимой документации по лицензированию, патентованию, приобретению ноу-хау;

• организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций и др.

На данном этапе работы осуществляются за счет бюджетного финансирования и начальных инвестиций.

Инновационная деятельность и маркетинг по коммерциализации инновации:

Данный период включает в себя этапы внедрения, роста и замедление роста инновации, характеризуется ростом объема прибыли. На данном этапе инновационная деятельность осуществляется за счет привлеченных инвестиций в производство. На данном этапе инвесторы возвращают инвестиции.

На следующем этапе наступает неизбежный спад инновационной деятельности, характеризующийся снижением объема прибыли.

Целью инновационной деятельности, особенно инновационного предпринимательства, является получение результата путем осуществления инноваций. В этой связи можно выделить следующие основные стратегии (цели) организации:

- повышение качества выпускаемого товара. Стратегия ведет к увеличению прибыли организации, но со значительным риском;

- снижение цены товара при сохранении без изменения остальных стратегий. Эта стратегия направлена на прочное внедрение на рынок, реализацию изготовленного товара и освоенных технологий. Стратегия ведет, как правило, к уменьшению прибыли организации;

- снижение себестоимости выпускаемого товара за счет освоения новых технологий, новых методов организации производства и труда, менеджмента. Стратегия ведет, как правило, к увеличению прибыли организации;

- увеличение программы производства товара (объема продаж) для того же рынка без изменения остальных стратегий. Стратегия ведет к увеличению прибыли за счет использования эффекта масштаба;

- освоение нового рынка сбыта, повышение качества сервиса старого или нового товара. Стратегия ведет, как правило, к увеличению прибыли организации.

На основе выделенных стратегий формируются портфели новшеств и инноваций организации.

Портфель инноваций представляет собой комплексно обоснованный перечень инноваций покупных и собственной разработки, подлежащих внедрению (введению) в организации.

Портфель новшеств представляет собой перечень разработанных организацией новшеств, подлежащих продаже.

Содержание и особенности инновационной деятельности предприятия.

Состояние инновационной деятельности является важнейшим индикатором развития экономики и общества. В реализации инновационного пути развития важная роль принадлежит базовому звену экономики – предприятиям, являющимся непосредственными субъектами инновационной деятельности.

Инновационная деятельность и ее результативность рассматриваются в аспекте конкурентных преимуществ и инновативности современного предприятия.

Инновативность предприятия отражает его способность реагировать на изменения внешней среды путем выпуска новой или усовершенствования производимой продукции, внедрения новых технологий производства и сбыта, реструктуризации, усовершенствования систем организации и управления.

Инновационная деятельность предприятий обладает рядом особенностей:

• высокой степенью неопределенности результата и, соответственно, риска;

• значительным отставанием момента получения результата от времени осуществления затрат;

• особым значением человеческого фактора. Успех инноваций во многом зависит от личностных данных участников процесса, их научно-технической компетенции, творческой активности, мотивации труда;

• необходимостью концентрации значительных финансовых ресурсов, особенно для осуществления масштабных инноваций;

• высокими затратами на начальных этапах и стадиях освоения нововведений;

• высокой стоимостью новых видов продукции и услуг, что создает трудности для распространения инноваций.

Для отражения участия предприятия в инновационной деятельности используется понятие **инновационной активности**, которая определяется количеством видов выполняемой инновационной деятельности, ее качественными характеристиками и результативностью.

Специфика инновационной деятельности требует особых подходов к ее управлению, которые реализует **инновационной менеджмент**, представляющий особый процесс управления инновационной деятельностью предприятия и ее результатами, включающий функции планирования, маркетинга, организации, контроля и анализа эффективности инновационной деятельности.

Принципы современного инновационного менеджмента:

• комплексность – создание системы (организационной структуры, инновационного маркетинга, планирования, контроля и анализа), позволяющей максимально эффективно использовать преимущества инноваций;

• перманентность, что предполагает создание постоянно функционирующей инновационной базы, позволяющей максимально результативно использовать ресурсы для внедрения инноваций;

• целеполагание и стратегическое планирование инновационных процессов для согласования предприятия с целями конкретных инновационных проектов;

• сочетание централизации в определении стратегических приоритетов и источников финансирования инновационной деятельности и децентрализации в об-

ласти исследования и разработки, инновационного маркетинга, организации и оперативного управления инновационными проектами;

• коллегиальность в принятии важнейших решений и обеспечение участие всех звеньев управления и сотрудников в процессе планирования нововведений и инноваций.

В целях повышения эффективности функционирования предприятия инновационная деятельность должна обеспечивать:

• наиболее полное и своевременное удовлетворение потребностей;

• конкурентоспособность предприятия по показателям качества продукции и эффективности производства, достижение баланса между стабильностью (управление традиционной технологией) и усилиями по внедрению новой технологии. Сохраняя традиционную продуктивную технологию, необходимо часть ресурсов одновременно направлять на внедрение новой технологии, диверсифицируя тем самым набор технических средств;

• эффективность в широком спектре радикальности нововведений и гибко приспосабливаться как к эволюционным, постоянно реализуемым нововведениям, так и радикальным, периодически осуществляемым нововведениям. При этом следует обеспечивать сочетание непрерывного управления эволюционными технологическими нововведениями и программным управлением радикальными нововведениями;

• организацию взаимодействия внутренних и внешних элементов системы развития, главными факторами которого являются система информации о рынке нововведений, отбор проектов из числа альтернатив и взаимная заинтересованность.

Диффузия инноваций – определяется равновесным распространением новшеств и нововведений в деловых циклах научно-технической, производственной и организационно-экономической деятельности, включая и сферу оказания услуг. Диффузные процессы дают возможность занять доминирующее положение новому технологическому укладу в общественном производстве. При этом происходит структурная перестройка экономики, когда большинство технологических цепей производства продукции и оказания услуг обновляется. Деловые циклы развиваются в новом направлении под влиянием изменений в системе ценностей.

Трансфер инноваций – процесс передачи права использования инноваций как носителей новых ценностей (стоимостей) другим субъектам инновационной деятельности.

Государственное регулирование инновационной деятельности предприятий направлено на формирование экономических условий для выпуска конкурентоспособной инновационной продукции в соответствии с национальными приоритетами, достижения на этой основе экономического роста, повышения качества жизни населения.

Основным направлением государственного регулирования в области инновационной деятельности является:

• определение приоритетных направлений научно-технической деятельности, в рамках которых сформированы перечни государственных программ фундаментальных и прикладных научных исследований, а также государственных научно-технических программ. Инновационная деятельность предприятий осуществляет-

ся путем участия в выполнении президентских, государственных, отраслевых научно-технических программ;

• создание благоприятной для инновационной деятельности правовой среды;

• содействие развитию инновационно ориентированного малого предпринимательства и инновационной инфраструктуры.

Традиционной формой инновационного предпринимательства является малое научно-техническое предприятие с небольшой численностью сотрудников (7–8 человек). В последнее время наблюдается активизация предпринимательской деятельности в области инновационной инфраструктуры.

Инновационная инфраструктура – это совокупность отраслей, предприятий, организаций, учреждений, деятельность которых призвана обеспечить условия для инновационной деятельности от разработки нововведения до продвижения инновационного продукта на рынок. Основными субъектами инновационной инфраструктуры являются:

• научно-технологические парки - способствуют развитию предпринимательства в научно-технической сфере путем создания благоприятных условий;

• инновационные центры – специализированные инкубаторы, в которых субъекты малого предпринимательства имеют возможность разрабатывать и использовать новые технологии и другие новшества;

• центры трансферта технологий – организации, содействующие реализации инноваций.

В современных условиях важное значение в решении проблем коммерциализации инноваций имеет патентно-лицензионная деятельность предприятий, связанная с оформлением патентов и продажей лицензий на промышленное или коммерческое использование объектов промышленной собственности.

Одним из вопросов организации НИОКР является патентно-лицензионная деятельность. Возникновение правового регулирования интеллектуальной собственности на международном уровне связывают с Парижской конвенцией (1883 г.) по охране промышленной собственности, регулированию использования патентов, товарных названий и др., предусматривающей меры наказания за их незаконное использование. Право на интеллектуальную собственность определено в III Международном пакте об экономических, социальных и культурных правах. СССР с целью обеспечения защиты отечественного приоритета на изобретения присоединился к Парижской конвенции с 1 июля 1965 г. В настоящее время законодательство России отражает содержание и направленность большинства международных правовых актов в этой области.

Оформление прав на изобретение осуществляется путем получения авторского свидетельства или патента. Авторское свидетельство удостоверяет признание предложения изобретением, приоритет изобретения и авторство лица на полученное им изобретение. Оно имеет территориальное действие, т. е. изобретение, удостоверяемое им, не может беспрепятственно и безвозмездно использоваться и в других странах, если оно там не запатентовано.

Патент — это документ, удостоверяющий авторство и предоставляющий его владельцу исключительное право на изобретение. Под этим подразумевается, что никто не может использовать изобретение без согласия владельца патента. Согла-

сие на использование изобретения в этом случае выражается путем выдачи (продажи) лицензии на частичное использование или полную передачу патентных прав.

В России все вопросы патентной защиты регулируются Российским патентным ведомством (Роспатент), которое в соответствии с Патентным законом РФ от 23 сентября 1992 г. осуществляет единую политику в области охраны объектов промышленной собственности, принимает к рассмотрению заявки на изобретения, полезные модели и промышленные образцы, осуществляет государственную регистрацию, выдает патенты, публикует официальные сведения, издает патентные правила и т. д. Патентный закон РФ определяет сроки действия патентов, которые зависят от вида представляемой на государственную регистрацию промышленной собственности. Патент на изобретение действует в течение 20 лет с даты поступления заявки в Роспатент. Порядок оформления патента регулируется Патентным законом РФ.

Лицензирование представляет собой одну из основных форм торговли технологиями, включающую сделки с патентами, лицензиями, ноу-хау и т. д. Лицензия, представляет собой разрешение отдельным лицам или организациям использовать изобретение, защищенное патентом, технические знания, технологические и конструкторские секреты производства, товарный знак и т. п. Предоставление лицензии является коммерческой операцией и объектом договора о продаже (покупке), согласно которому владелец патента (лицензиар) выдает своему контрагенту (лицензиату) лицензию на использование в определенных пределах своих прав на патенты, ноу-хау, товарные знаки и т. д.

Лицензирование осуществляется путем принятия заинтересованными сторонами лицензионного соглашения — договора, в соответствии с которым собственник изобретения, технологических знаний, опыта и секретов производства выдает своему контрагенту лицензию на использование интеллектуальной собственности. В соглашении определяются производственная сфера и территориальные границы использования предмета лицензии. Вознаграждение продавцу (лицензиару) за предоставление права покупателю (лицензиату) на использование предмета лицензионного соглашения осуществляется посредством лицензионных платежей, которые могут быть в виде периодических отчислений от дохода покупателя в течение периода действия соглашения или единовременного платежа, устанавливаемого заранее на основании экспертных оценок. Периодические отчисления (роялти) могут определяться как выплата процента от оборота, стоимости чистых продаж лицензионной продукции или устанавливаться в расчете на единицу выпускаемой продукции (рис. 2).

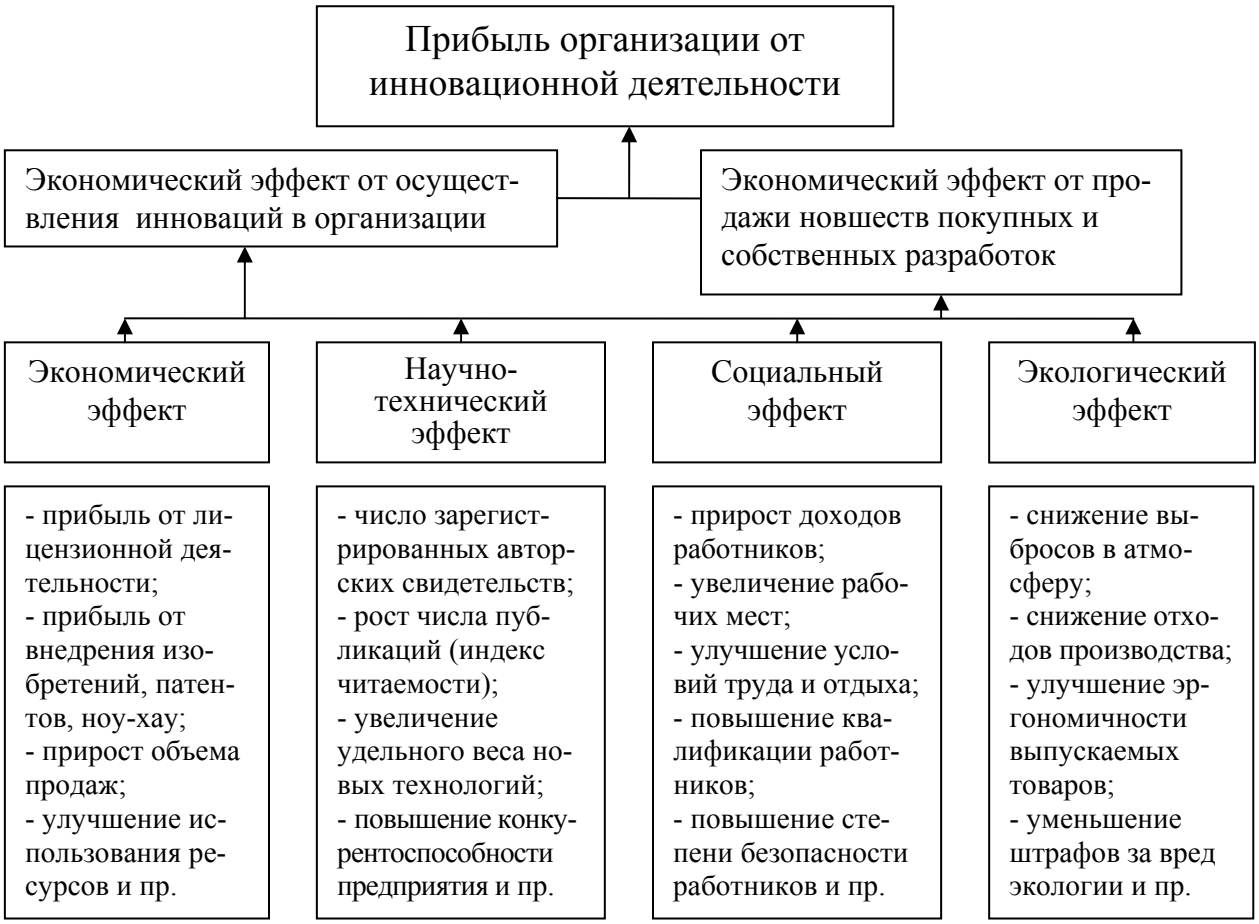


Рис. 2. Показатели эффективности инновационной деятельности[10].

В настоящее время в соответствии с рекомендациями ЮНИДО (Организации Объединенных Наций по промышленному развитию) в зарубежной практике применяются следующие показатели оценки эффективности инновационной деятельности[11].

1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД).
2. Внутренняя норма прибыли (IRR), или коэффициент дисконтирования.
3. Норма прибыли:

$$R = \left[(NP + P) / I \right] * 100\ \%$$

где NP — чистая прибыль;

P — проценты на заемный капитал;

I — общие инвестиционные издержки.

4. Норма прибыли на акционерный капитал:

$$R = (NP / Q) * 100\ \%$$

где Q — акционерный капитал.

---

[10] Производственный менеджмент: Учебник для вузов. 4-е изд. / Р. А. Фатхутдинов. — СПб. : Питер, 2003. — 491 с.

[11] Управление организацией: Учебник / Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Соломатина. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2002.

5. Коэффициент финансовой автономности проекта ($Кфа$) :

$$K_{фа} = \frac{C}{Z}$$

где C — собственные средства;

Z — заемные средства.

6. Коэффициент текущей ликвидности ($Кл$):

$$K_{л} = \frac{O_a}{Z} \geq 1$$

где $Оа$ — сумма оборотных активов проекта.

7. В качестве интегрального показателя, характеризующего эффективность инновационной деятельности организации, может быть использован коэффициент результативности работы (r):

$$r = R_c\left[Q_i \sum_{i-1}^{N} - \sum_{i=1}^{N} (H_2 - H_t) \right]$$

где Rc — суммарные затраты по законченным работам, принятым (рекомендованным) для освоения в серийном производстве;

$Q.$ — фактические затраты на НИОКР за i-й год;

N — число лет анализируемого периода;

$Нt$ — незавершенное производство на начало анализируемого периода в стоимостном выражении;

$Н2$ — то же на конец анализируемого периода.

К этим показателям следует добавить еще показатель срока окупаемости инвестиций в инновационный проект ($Тo$):

$$T_o = \frac{I}{П_ч}$$

где I — общие инвестиционные издержки;

$Пч$ — чистая годовая прибыль, получаемая в результате функционирования объекта.

После выполнения перечисленных расчетов проводится анализ эффективности. Выделяют следующие направления анализа:

• анализ обоснованности идеи и структуры проблемы;

• анализ рациональности структуры организации;

• анализ профессионализма руководителя организации, руководителей инновационных проектов, их команд;

• анализ правовой обоснованности проектов и государственной поддержки инновационной деятельности;

• анализ финансового и материально-технического обеспечения организации;

• анализ качества нормативно-методического обеспечения организации;

• анализ качества информационного обеспечения организации;

• анализ совокупности примененных при проектировании научных подходов и современных методов менеджмента;

анализ использования конкурентных преимуществ организации;

• анализ структуры портфелей новшеств и инноваций;

• анализ качества экспертизы проектов;

• анализ качества расчетов показателей эффективности инновационной деятельности организации;

• анализ системы мотивации инновационной деятельности.

Основные этапы анализа эффективности инновационной деятельности организации:

- выявление проблемы, формулирование целей и задач анализа;
- формирование временной творческой группы для проведения анализа;
- разработка проекта программы анализа;
- подготовка и издание приказа по организации о целях, группе, ее правах и обязанностях, программе анализа;
- выбор методов выполнения работ;
- сбор и обработка необходимой информации, документов и т. д.;
- проведение анализа по перечисленным выше задачам и системе показателей;
- подготовка, согласование и утверждение отчета о проделанной работе;
- принятие мер по результатам анализа.

В здравоохранении под инновациями следует понимать целенаправленные преобразования в отрасли, в т.ч. в ее организационной структуре и экономическом механизме, направленные на повышение эффективности использования ресурсов и качества оказания медицинской помощи, а также наибольшее удовлетворение потребности населения в услугах здравоохранения [12].

Формирование и функционирование инновационного механизма в здравоохранении на всех уровнях управления во многом определяется государственной политикой в области здравоохранения. Важнейшими направлениями государственной политики в области инновационного развития здравоохранения являются:

1. Формирование региональной инновационной системы здравоохранения в целях реализации стратегических национальных приоритетов страны и региона.

2. Формирование инновационной инфраструктуры здравоохранения и эффективное управление имущественным комплексом.

3. Формирование инновационного механизма финансово-экономических отношений и экономической политики, направленной на эффективное использование бюджетных (внебюджетных) средств. Переход от финансирования «содержания учреждений» к финансированию деятельности учреждений здравоохранения, нацеленной на достижение результата.

4. Совершенствование механизма взаимодействия между участниками инновационного процесса в здравоохранении (органы управления здравоохранением, учреждения здравоохранения, образовательные и научные учреждения, территориальные фонды обязательного медицинского страхования, страховые медицинские организации (СМО), органы исполнительной и законодательной власти).

---

[12] Кораблев В.Н. Использование инновационных технологий управления для повышения эффективности здравоохранения региона. – Хабаровск: Изд-во ГОУ ВПО ДВГМУ, 2009. – 199 с.

5. Ориентация деятельности органов управления здравоохранением и учреждений здравоохранения на конечный результат.

6. Управление инновационной деятельностью в системе здравоохранения (учреждениях здравоохранения) на основе системного подхода, который делает возможным комплексное изучение инновационной системы как единого целого с изучением его структурных компонентов (подсистемы, элементы), взаимосвязей и финансово-экономических отношений, выявлением роли каждого структурного компонента в инновационной деятельности.

Следовательно, в основе инновационного подхода к управлению ресурсами здравоохранения лежат системные преобразования в отрасли, сочетающие формирование инновационной инфраструктуры, инновационного финансово-экономического механизма, а также учетно-аналитическое, нормативное правовое, методическое и информационное обеспечение, позволяющие, с одной стороны, повысить качество и доступность медицинской помощи, а, с другой стороны, повысить эффективность использования ресурсов здравоохранения.

В состав инновационного механизма в здравоохранении входят:

1. Миссия, цели и задачи управления инновационной деятельностью в системе здравоохранения и учреждениях здравоохранения.

2. Организационная инфраструктура здравоохранения и учреждений здравоохранения с выделением объектов и субъектов управления.

3. Финансово-экономические отношения между субъектами и объектами организационной инфраструктуры здравоохранения.

4. Методы и правила финансирования (прямое бюджетное финансирование, финансирование на основе финансовых нормативов – тарифы фонда ОМС, оплата услуг населением за счет средств добровольного медицинского страхования либо прямой оплаты услуг).

5. Налогообложение учреждений здравоохранения, занимающихся предпринимательской деятельностью.

6. Методы регулирования деятельности учреждений здравоохранения: бюджетные ограничения (смета доходов и расходов, тарифы на медицинские услуги), нормативы объемов оказания медицинской помощи населению (в расчете на 1 человека) в рамках территориальной программы государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи (ТПГГ).

7. Структурно-организационные стандарты (медицинские паспорта районов, паспорта учреждений здравоохранения, положения, регламенты деятельности учреждения, подразделения, специалиста, табели оснащений учреждений здравоохранения, штатное расписание, квалификационные требования к специалистам и пр.).

8. Медико-экономические стандарты (МЭС) оказания медицинской помощи населению.

9. Модели конечных результатов деятельности системы здравоохранения и учреждений здравоохранения (целевые показатели).

10. Методы экономического анализа, в том числе финансового, управленческого и комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности системы здравоохранения и учреждений здравоохранения.

11. Методы финансового контроля и аудита эффективности.

12. Нормативное правовое, методическое и информационно-аналитическое обеспечение инновационного механизма в здравоохранении.

Миссией Концепции инновационного развития здравоохранения является разработка эффективного организационно-экономического механизма управления здравоохранением для реализации публичных обязательств государства в сфере здравоохранения, повышение качества и доступности медицинской помощи, лекарственного обеспечения, соблюдения санитарно-эпидемиологического благополучия.

Целями Концепции являются:

1. Повышение структурной эффективности системы здравоохранения, обеспечение хозяйственной самостоятельности государственных и муниципальных учреждений здравоохранения, расширение организационно-правовых форм медицинских организаций, развитие негосударственного сектора здравоохранения. Формирование конкурентной инновационной интегрированной многоуровневой целостной структурно-функциональной модели здравоохранения с учетом уровней оказания медицинской помощи населению, видов, этапов и стандартов ресурсного обеспечения здравоохранения.

2. Разработка конкурентного инновационного организационно- экономического механизма управления здравоохранением, обеспечивающего достижение сбалансированности между объемами государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи и ресурсным обеспечением здравоохранения на основе преимущественно одноканального финансирования отрасли через систему ОМС, стандартизации[13] медицинской помощи и перехода на финансирование учреждений здравоохранения на основе финансовых нормативов (тарифов), рассчитанных на основе МЭС.

3. Изменение системы оплаты труда медицинских работников, при которой уровень ее оплаты зависит от объема и качества выполненной услуги, т.е. достигнутых планируемых результатов.

4. Выработка механизма взаимодействия между уровнями власти в части управления отраслью и ее финансированием на основе системы персонифицированного учета расходов в системе медицинского страхования.

5. Повышение доступности и качества оказания медицинской помощи населению.

Основные направления развития здравоохранения:

1. Развитие инновационной инфраструктуры здравоохранения:

1.1. Выстраивание трехуровневой системы здравоохранения (федеральные, региональные и муниципальные учреждения здравоохранения, в т.ч. негосударственные учреждения здравоохранения). Разделение учреждений здравоохранения по видам медицинской помощи (высокотехнологичные, специализированные, оказывающие первичную медико-санитарную помощь). Формирование этапности медицинской помощи. Разделение стационарной помощи на этапы интенсивного лечения, долечивания и восстановительного лечения.

---

[13] ***Стандартизация в здравоохранении*** – деятельность, направленная на достижение определенной степени упорядочения в здравоохранении путем разработки и установления требований, норм, правил, характеристик условий, продукции, технологий, работ и услуг, применяемых в здравоохранении.

1.2. Реорганизация государственных и муниципальных учреждений здравоохранения в бюджетные и автономные учреждения.

1.3. Приоритетное развитие первичной медико-санитарной помощи с акцентом на массовое распространение института врача общей практики и укрепление участковой службы, которая обеспечивается ресурсами и имеет квалификационный уровень для лечения 70-80% случаев заболеваний без направления на последующие этапы оказания помощи.

1.4. Совершенствование деятельности педиатрической службы, развитие восстановление и развитие школьной медицины, формирование системы диспансерного наблюдения лиц пожилого возраста. Выделение сети стационаров для лечения больных с хроническими заболеваниями, а также нуждающихся в медико-социальной помощи (больницы (дома) сестринского ухода, хосписы). Развитие сети учреждений медико-социальной помощи и помощи на дому, гериатрических центров, усиление взаимодействия здравоохранения с системой социальной защиты.

1.5. Перераспределение более затратных видов госпитальной помощи на менее затратный амбулаторно-поликлинический этап. Развитие сети дневных стационаров, амбулаторной хирургии, хирургии одного дня, а также консультативно-диагностических центров и института семейного врача, особенно в сельской местности и отдаленных территориях. Ликвидация или перепрофилирование неэффективно функционирующих учреждений здравоохранения без ущерба для оказания медицинской помощи населению.

1.6. Ресурсное оснащение ЛПУ по уровням оказания медицинской помощи (обеспечение ЛПУ медоборудованием в соответствии с табелями оснащения; укомплектование специалистами в соответствии с профессиональными квалификационными требованиями; введение МЭС и протоколов медицинской помощи; финансирование учреждений здравоохранения на основе финансовых нормативов, рассчитанных в соответствии с МЭС).

1.7. Разработка и введение МЭС медицинской помощи в деятельность учреждений здравоохранения, основанных на доказательной медицине. В рамках реализации ТПГГ МЭС – это нормативный правовой акт; минимальный социальный норматив, гарантирующий населению четко регламентированный объем бесплатной медицинской помощи соответствующего уровня; финансовый норматив; инструмент контроля качества медицинской помощи; механизм привлечения инвестиций в здравоохранение.

1.8. Создание системы долгосрочного планирования подготовки кадров с учетом потребностей практического здравоохранения. Модернизация системы аттестации медицинских работников. Изменение подходов к порядку назначения и подготовки руководителей учреждений здравоохранения. Изменение системы профессиональной переподготовки медицинских работников и руководителей учреждений здравоохранения.

1.9. Разработка новых нормативов труда медицинских работников и новых штатных расписаний в соответствии с действующей номенклатурой учреждений здравоохранения.

1.10. Повышение хозяйственной самостоятельности учреждений здравоохранения. Развитие бюджетных, автономных учреждений и государственно-частного партнерства в здравоохранении по проблемам охраны здоровья населения.

2. Формирование инновационной экономической модели здравоохранения:

2.1. Создание системы стратегического планирования на уровне региона. Разработка системы стратегических целей и выбор приоритетов развития здравоохранения. Увязка стратегии развития здравоохранения со стратегией социально-экономического развития региона. Разработка возможных сценариев развития здравоохранения региона с учетом реальной потребности населения в услугах здравоохранения, состояния ресурсной базы и возможностей ее воспроизводства.

2.2. Переход от экстенсивного к интенсивному пути развития здравоохранения края. Формирование организационной макроструктуры здравоохранения, видов и объемов оказания медицинской помощи населению не от численности населения, а от реального спроса населения на медицинские услуги с учетом региональных и прогноза будущей потребности населения в услугах здравоохранения.

2.3. Переход от системы монопольного государственного здравоохранения к системе государственного медицинского страхования. Переход на страховой принцип финансирования учреждений здравоохранения. Модернизация системы ОМС, концентрация в ней основной части государственного финансирования здравоохранения (преимущественно или одноканальное финансирование), расширение функций страховых медицинских организаций, повышение их роли в планировании медицинской помощи. Введение “подушевого” финансирования на условиях полного фондодержания учреждений здравоохранения амбулаторно-поликлинического типа, оказывающих первичную медико-санитарную помощь. Расширение хозяйственной самостоятельности медицинских учреждений на основе их преобразования в бюджетные и автономные учреждения. Это будет способствовать уходу от сметной модели финансирования, позволит самостоятельно формировать доходную и расходную части бюджета медицинских организаций, появится большая гибкость в использовании имеющихся ресурсов, повысится конкурентоспособность и эффективность лечебно-профилактических учреждений. Развитие государственно-частного партнерства.

2.4. Конкретизация и законодательное закрепление государственных гарантий в отношении видов, объемов, порядка и условий оказания бесплатной медицинской помощи. Увеличение объема финансирования ТПГГ до уровня не менее 5-6% ВВП, доведения ее до уровня, обеспечивающего выполнение современных МЭС, единых для всего населения Российской Федерации.

2.5. Совершенствование тарифной политики за счет разработки системы нормативов (финансовых нормативов, рассчитанных по стандартам медицинской помощи). При этом тариф на медицинские услуги должен быть полным, т.е. включать как собственно оказание медицинской помощи, так и расходы на содержание учреждения, повышение квалификации кадров и страхование их профессиональной ответственности. В свою очередь это позволит формированию в системе здравоохранения экономических механизмов, направленных на реструктуризацию сети учреждений здравоохранения, технологическое перевооружение и в конечном итоге повышение качества оказания медицинской помощи населению.

2.6. Переход на программно-целевое бюджетирование в здравоохранении – как процесс регулярного планирования, учета, контроля и анализа финансово-

экономического состояния системы здравоохранения и учреждений здравоохранения, нацеленный на достижение результата. Процесс бюджетирования позволяет своевременно корректировать ТПГГ, гибко перераспределять средства с учетом хода реализации программы, формировать четкую систему критериев и индикаторов оценки эффективности деятельности органов управления здравоохранением и учреждений здравоохранения, обеспечить объективность оценки результатов реализации программы, оптимизировать структуру и управление ресурсами здравоохранения.

2.7. Привлечения населения и организаций к участию в оплате медицинской помощи путем оплаты части страхового взноса, соплатежа в момент потребления медицинских услуг (сверх программы государственных гарантий) и др.

2.8. Достижение баланса между объемами оказания медицинской помощи населению и финансовыми возможностями системы здравоохранения.

2.9. Анализ экономической эффективности деятельности системы здравоохранения.

2.10. Увеличение отчисление на ОМС в структуре страховых взносов.

2.11. Нормативное закрепление дифференцированного по регионам платежа за неработающее население.

2.12. Установление дифференцированных нормативов объемов медицинской помощи с учетом региональных особенностей (плотность населения, отдаленность населенных пунктов, состояние здоровья населения и пр.).

2.13. Подготовка нового поколения управленцев и экономистов для отрасли.

2.14. Переход на отраслевую систему оплаты труда, в которой уровень заработной платы должен быть связан с объемом и качеством выполненных услуг.

Представленные элементы являются основой для формирования инновационного менеджмента в здравоохранении, который представляет собой совокупность принципов, методов и форм управления инновационным процессом, инновационной деятельностью[14], занятыми этой деятельностью организационными структурами и их персоналом. Инновационный менеджмент придает инновационной деятельности целенаправленность, обеспечивает ее результативность и экономическую эффективность[15].

Для эффективного управления организацией необходим комплекс характеристик менеджера, в который могут быть включены ниже перечисленные навыки[16]:

1. Стратегическое управление. Менеджеры высшего уровня должны быть стратегами, способными планировать работу организации с учетом ожидаемого развития ситуации на рынке.

---

[14] Под инновационной деятельностью понимается процесс по стратегическому маркетингу, НИОКР, организационно-технологической подготовке производства, производству и оформлению новшеств, их внедрению и распространению на другие сферы.

[15] Эффективность – важнейший оценочный показатель результативности деятельности предприятия, представляющий собой сопоставление результатов этой деятельности. Экономическая эффективность предприятия – это отношение результатов к затратам, а экономический эффект – разница между результатами и затратами.

[16] Красовский Ю. Д. Организационное развитие: Учебное пособие для вузов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 472 с.

2. Адаптируемость, приспособляемость, своевременная реакция на происходящие изменения, новые условия. Менеджер не должен бояться перемен, а должен влиять на их ход. Способность к решению проблем в критической ситуации.

3. Использование современных информационных методов и технологий в процессе управления организацией.

4. Инновации, способность к разработке новых программ. Организуя инновации и участвуя в них, каждый менеджер должен знать и придерживаться определенных принципов организации работы с людьми в преддверии инновации и в процессе ее внедрения.

5. Способность к работе в команде. Производительность и эффективность могут быть значительно усилены, если люди будут работать вместе во имя общей цели. Менеджер должен привлечь в помощь своим управленческим навыкам опыт коллег, отвечающих за различные направления деятельности.

6. Способность к лидерству как способность активизировать деятельность подчиненных, оказывать влияние на людей для достижения поставленных целей. Менеджер-лидер является ключевой фигурой в управлении организацией, мотивирует людей на достижение целей, разделяя с ними свое видение. Осуществив разделение труда и обеспечив сотрудников необходимыми ресурсами, он предоставляет им самостоятельность в работе, контролируя ее результаты.

7. Способность к самообучению, саморазвитию. Для этого необходимо, прежде всего, хорошее разностороннее образование.

Заключительный тестовый контроль:

1. Новшество – это:
1. процесс разработки продукта
2. процесс реализации продукта
3. оформленный результат исследований
4. улучшение качества продукта
5. улучшение качества технологии

2. Инновационная активность предприятия определяется:
1. количеством видов выполняемой инновационной деятельности
2. уровнем производительности труда
3. объемом занятых ресурсов
4. видами используемых технологий
5. прибылью предприятия

3. Целями технико-технологических инноваций являются:
1. уменьшение материалоемкости изделий
2. комплексная механизация производства
3. применение робототехники
4. снижение затрат ручного труда
5. все ответы верны

4. Основными субъектами инновационной инфраструктуры являются:
1. научно-технологические парки, предприятия среднего бизнеса, центры трансферта технологий
2. малые предприятия, инновационные центры, центры трансферта технологий

3. научно-технологические парки, инновационные центры, промышленные предприятия
4. научно-технологические парки, предприятия ВПК, центры трансферта технологий
5. научно-технологические парки, инновационные центры, центры трансферта технологий
5. Патент — это документ:
1. на право собственности
2. удостоверяющий авторство и предоставляющий его владельцу исключительное право на изобретение
3. разрешение отдельным лицам или организациям использовать изобретение
4. разрешающий проведение НИОКР
5. нет правильного ответа
6. Лицензия – это документ:
1. удостоверяющий авторство и предоставляющий его владельцу исключительное право на изобретение
2. на право собственности
3. разрешающий отдельным лицам или организациям использовать изобретение, защищенное патентом
4. разрешающий проведение НИОКР
5. все ответы верны
7. Экономический эффект от осуществления инноваций в организации – это:
1. прирост объема продаж
2. увеличение количества зарегистрированных авторских свидетельств
3. рост числа публикаций (индекс читаемости)
4. увеличение удельного веса новых технологий
5. повышение конкурентоспособности предприятия
8. Социальный эффект от осуществления инноваций в организации – это:
1. прирост объема продаж
2. прирост доходов работников
3. рост числа публикаций (индекс читаемости)
4. увеличение удельного веса новых технологий
5. повышение конкурентоспособности предприятия
9. Научно-технический эффект от осуществления инноваций в организации – это:
1. прирост объема продаж
2. прирост доходов работников
3. увеличение рабочих мест
4. рост числа публикаций (индекс читаемости)
5. повышение степени безопасности работников
10. Коэффициент финансовой автономности инновационного проекта определяется как отношение:
1. заемных средств к собственным средствам
2. валовой прибыли к заемным средствам
3. издержек к заемным средствам

4. чистой прибыли к собственным средствам
5. собственных средств к заемным средствам

11. Область инноваций, основанная на построении новых каналов сбыта и использование новых форм и средств коммуникационной политики:

1. продуктовая
2. сырьевая
3. маркетинговая
4. управленческая
5. технологическая

12. Основу целенаправленной инновационной деятельности составляет:

1. экономический анализ деятельности предприятия
2. развитие деятельности проектных научно-исследовательских и конструкторских групп
3. выявление возможностей для создания инноваций
4. совершенствование организационной структуры управления
5. создание различных объектов промышленной собственности

13. Главной целью инновационного процесса является:

1. создание и использование новых технологий
2. повышение эффективности деятельности предприятия
3. проведение организационных изменений
4. совершенствование структуры предприятия
5. подготовка кадров

14. К собственным средствам финансирования инновационных проектов предприятия относится:

1. выпуск акций
2. коммерческий кредит
3. амортизационные отчисления
4. взносы
5. субсидии

15. Форма финансирования инновационных проектов:

1. государственная
2. акционерная
3. банковские кредиты
4. лизинг
5. все ответы верны

16. Коммерческий банк не будет финансировать инновационный проект, если:

1. срок окупаемости проекта больше срока реализации проекта
2. имеются источники возврата предоставляемых финансовых средств
3. проект обеспечивает средний прирост инвестируемого капитала
4. срок окупаемости проекта меньше срока реализации проекта
5. имеются государственные гарантии по возврату заемных средств

17. Критериями патентоспособности являются:

1. востребованность
2. новизна

3. исключительность
4. прибыльность
5. оригинальность

18. Важным признаком ноу-хау является:

1. научно-технический характер знаний
2. исключительность
3. новизна знаний
4. конфиденциальный характер знаний
5. оригинальность

19. Виды новаций:

1. научно-технические
2. технологические
3. организационно-экономические
4. управленческие новации
5. все ответы верны

20. Показатели эффективности инновационного проекта:

1. чистый дисконтированный доход проекта
2. срок окупаемости
3. индекс доходности
4. внутренняя норма доходности
5. все ответы верны

Упражнения:

1. Рассчитайте норму прибыли на акционерный капитал, если чистая прибыль (*NP)* составила 5 млн. руб., и акционерный капитал (*Q)* – 50 млн. руб.

2. Рассчитайте коэффициент финансовой автономности проекта, если собственные средства (*C*) составляют 50 млн. руб.,

3. Рассчитайте коэффициент текущей ликвидности, если сумма оборотных активов (O_a) составила 15 млн. руб., а заемные средства (*Z*) – 10 млн. руб.

4. Предложены внедрению три варианта изобретения. Оцените (приведите расчет), какой из них наиболее рентабелен.

№ пп	1 вар.	2 вар.	3 вар.
Инвестиции (млн. руб.)	440	750	1300
Доход (млн. руб.)	640	970	1500

Рефераты

1. Инновации – как источник экономического развития предприятия.
2. Инновационная деятельность предприятия.
3. Инновационный менеджмент на предприятии.
4. Псевдоинновации.
5. Инновационная инфраструктура.

Тема 12. Инвестиционная деятельность предприятия.

Основные изучаемые вопросы:

1. Инвестиции.
2. Источники инвестиционной деятельности.
3. Инвестиционный проект.
4. Эффективность инвестиций.

Мотивационная характеристика темы

Необходимым условием успешного функционирования и динамичного развития предприятия являются инвестиции. Термин «инвестиции» стал применяться в российской теории и практике с началом экономических реформ 90-х годов XX века, имеющих своей целью формирование рыночных условий хозяйствования. Однако за этот короткий период инвестиции заняли важное место как в теоретическом аспекте, так и в практической деятельности. Без осуществления инвестиционной деятельности невозможно развитие хозяйствующих субъектов, отрасли, региона, страны в целом.

Основные категории и понятия

Инвестиции; реальные, финансовые и интеллектуальные инвестиции; государственные и частные инвестиции; валовые и чистые инвестиции; собственные и заемные источники инвестиционной деятельности; инвестиционный проект; бизнес–план инвестиционного проекта; коммерческая и бюджетная эффективность; коэффициент дисконтирования; чистый дисконтированный доход; индекс доходности; внутренняя норма доходности; срок окупаемости инвестиций.

Цели занятия.

Общая цель: изучить инвестиционную деятельность на предприятии.

Конкретные цели

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Инвестиционная деятельность на предприятии ”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “Инвестиционная деятельность на предприятии ”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Дайте определение понятию инвестиции.
2. Кто является субъектом инвестиционной деятельности?
3. В какие объекты вкладываются инвестиции?
4. Направления классификации инвестиций.
5. В чем различие между валовыми и чистыми инвестициями?
6. Как подразделяются реальные инвестиции?
7. Из каких разделов состоит инвестиционный проект?
8. Чем отличается коммерческая и бюджетная эффективность?

9. Какие показатели используются для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта?

10. В каких случаях проект эффективен?

11. Какова взаимосвязь показателей чистый дисконтированный доход и индекс доходности?

12. Что характеризует внутренняя норма доходности?

13. Как определяется бюджетный эффект?

14. В чем заключается алгоритм расчета коммерческой эффективности?

Базисный тестовый контроль:

1. Инвестиционный климат - это:

1.набор оптимальных условий для осуществления инвестиционных процессов
2. благоприятная инвестиционная среда для осуществления финансовых и реальных инвестиций
3. совокупность законодательных, социально-экономических, финансовых и др. факторов, которые оказывают существенное влияние на инвестиционную активность реальных и потенциальных инвесторов
4. совокупность факторов, которые косвенно оказывают существенное влияние на инвестиционную активность реальных и потенциальных инвесторов
5. нет правильного ответа

2. Капитальные вложения - это:

1. размещение капитала в ценные бумаги
2. инвестирование в создание новых основных фондов
3. инвестиции в любые объекты
4. инвестиции в новые технологии
5. инвестирование в трудовые ресурсы

3. Инвестиционная деятельность протекает в сфере:

1. услуг
2. потребления
3. материального производства
4. нематериального производства
5. все ответы верны

4. Объектами инвестиционной деятельности являются:

1. услуги и работы
2. сбережения населения
3. государство
4. амортизационные фонды
5. основной капитал

5. Финансовые инвестиции представляют собой:

1. вложение средств в различные финансовые активы
2. вложение средств в основной капитал
3. вложение средств в оборотный капитал
4. приобретение золота, иностранной валюты, произведений искусства и т.п.
5. все ответы верны

6. Субъектами инвестиционной деятельности являются:
1. бизнес-планы предприятий
2. банки
3. организации, контролирующие правомерность осуществления инвестиционных проектов
4. заказчики, подрядчики
5. страховые компании

7. Инвестиции в расширение действующего производства предполагают:
1. расширение закупки сырья и материалов у традиционных поставщиков
2. доукомплектование штата работников
3. внесение конструктивных изменений в продукцию
4. диверсификацию производства
5. все ответы верны

8. Инвестиции – это вложения в:
1. основной капитал
2. образование человека
3. здоровье человека
4. технологии
5. все ответы верны

9. Портфельные инвестиции – это вложение денежных средств в:
1. материальные и нематериальные активы для извлечения прибыли
2. решение социальных проблем
3. акции, облигации и другие ценные бумаги для извлечения прибыли
4. обеспечение охраны природной среды
5. нет правильного ответа

10. Инвестиционная деятельность — это:
1. вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли
2. вложение инвестиций в развитие производства
3. вложение средств в различные финансовые активы
4. вложение средств в производство и реализацию продукции
5. все ответы верны

Учебные задания:

1. Определите и обоснуйте направления инвестиций на вашем предприятии.
2. Обоснуйте важность интеллектуальных инвестиций для развития вашего предприятия.
3. В течение 3-х лет каждый год инвестируется по 10 тысяч долларов с 15% доходом. Определить стоимость размещенного капитала в конце периода.

Ориентировочная основа действий:

Термин «инвестиции» имеет латинское происхождение investure (облачать), в экономическую теорию и практику указанное понятие пришло из английского языка – to invest (вкладывать).

В качестве экономической категории инвестиции определяют как экономические отношения, которые возникают в процессе расширенного воспроизводства по поводу использования накапливаемой части созданного продукта в целях увеличения количества и улучшения качества производственного и финансового капиталов.

Инвестиции – это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект.

Инвести́ции – долгосрочные вложения капитала с целью получения прибыли. Капитал в экономике – ресурсы, которые могут быть использованы в производстве товаров или оказании услуг.

В Законе РФ от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (в ред. ФЗ от 02.01.2000 № 22-ФЗ) дается следующее определение инвестициям: "...инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта".

Целью инвестиционных вложений – получение чистых выгод в будущем за счет расширения собственной предпринимательской деятельности, приобретения новых предприятий; диверсификации деятельности вследствие освоения новых областей бизнеса.

В целях анализа инвестиционной деятельности на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях необходимо классифицировать инвестиции по ряду признаков. Основными классификационными признаками, применяющимися на практике, являются следующие:

- по объектам вложений;
- по периоду инвестирования;
- по характеру участия в инвестициях;
- по формам собственности инвестируемого капитала;
- по уровню доходности;
- по уровню инвестиционного риска;
- по воспроизводственной направленности;
- по региональным источникам привлечения капитала.

По объектам вложения различают реальные (прямые), финансовые (портфельные) и интеллектуальные инвестиции.

Реальные (прямые) инвестиции – любое вложение денежных средств в реальные материальные и нематериальные активы для извлечения прибыли. Это вложения в основной (капитальные вложения) и оборотный капитал, вложения в нематериальные активы: патенты, лицензии, права пользования, авторские права, товарные знаки, ноу-хау, человеческий капитал (воспитание, образование, наука) и т. д.

В Законе РФ "Об инвестиционной деятельности в Российской федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" понятие "капитальные вложе-

ния” трактуется следующим образом: “...капитальные вложения — инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты”.

В соответствии с принятой международной классификацией иностранных инвестиций, к прямым инвестициям относятся инвестиции, в результате которых инвестор получает долю в уставном капитале предприятия не менее 10%. Приобретение доли в капитале предприятия не менее этой величины даёт возможность непосредственно участвовать в управлении предприятием, в частности иметь своего представителя в совете директоров.

В современных условиях хозяйствования данная форма инвестирования для многих предприятий является единственным направлением инвестиционной деятельности. Реальные инвестиции позволяют предприятиям осваивать новые товарные рынки и обеспечивать постоянное увеличение своей рыночной стоимости.

В зависимости от задач, которые ставит перед собой предприятие в процессе инвестирования, все возможные реальные инвестиции сводятся в следующие основные группы:

• обязательные инвестиции (или инвестиции ради удовлетворения требований государственных органов управления) – это инвестиции, которые необходимы для того, чтобы предприятие могло и далее продолжать свою деятельность. В эту группу включаются инвестиции, цель которых – организация экологической безопасности деятельности или улучшение условий труда работников предприятий до уровня, отвечающим нормативным требованиям и т.п.;

• инвестиции в повышение эффективности деятельности предприятия. Их цель – прежде всего, создание условий снижения затрат предприятия за счет обновления оборудования, совершенствования применяемых технологий, улучшения организаций труда и управления. Осуществление данных инвестиций необходимо предприятию для того, чтобы выстоять в конкурентной борьбе;

• инвестиции в расширение производства. Их цель – увеличение объема выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств;

• инвестиции в создание новых производств. В результате осуществления таких инвестиций создаются совершенно новые предприятия, которые будут выпускать ранее не изготавливавшиеся предприятием товары или оказывать новый тип услуг.

Финансовые (портфельные) инвестиции (косвенная покупка капитала через финансовые активы) – вложения денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными и корпоративными компаниями, а также государством, с целью получения прибыли. Они направлены на формирование портфеля ценных бумаг.

Интеллектуальные инвестиции или инвестиции в нематериальные активы предусматривают вложения в развитие научных исследований, повышение квалификации работников, приобретение лицензий на использование новых технологий, прав на использование торговых марок известных фирм и т.п.

По срокам вложения инвестиции бывают:

- краткосрочные (до 1 года)
- среднесрочные (1-3 года)
- долгосрочные (свыше 3-5 лет)

По характеру участия в инвестициях принято выделять прямые и непрямые (косвенные) инвестиции.

Прямые инвестиции предполагают непосредственное участие инвестора во вложении средств.

Непрямые (косвенные) инвестиции предполагают наличие инвестиционного посредника.

По формам собственности инвестируемого капитала деление происходит по правоотношениям собственности на инвестиции. В соответствии с российским законодательством можно выделить:

- частные инвестиции – средства, вложение которых осуществляется гражданами и частными предприятиями;
- государственные – средства, вложение которых осуществляется государственными органами власти и управления, государственными унитарными предприятиями за счет средств бюджета, внебюджетных фондов, иных источников инвестиционных средств;
- муниципальные – средства, вложение которых осуществляется муниципальными органами власти и управления, муниципальными унитарными предприятиями.

Если инвестируемый капитал состоит из частных и государственных (муниципальных) инвестиций, принято определять их как смешанные инвестиции.

По уровню доходности различают:

- высокодоходные инвестиции – предполагают вложение капитала в инвестиционные проекты (финансовые инвестиции), ожидаемый уровень доходности по которым превышает среднюю норму прибыли на инвестиционном рынке;
- среднедоходные инвестиции – предполагают вложение капитала в инвестиционные проекты (финансовые инвестиции), ожидаемый уровень доходности по которым соответствует средней норме прибыли на инвестиционном рынке;
- низкодоходные инвестиции – предполагают вложение капитала в инвестиционные проекты (финансовые инвестиции), ожидаемый уровень доходности по которым соответствует средней норме прибыли на инвестиционном рынке;
- бездоходные инвестиции – предполагают вложение капитала в инвестиционные проекты, по которым инвестор не ожидает получение дохода; это относится прежде всего к проектам социального, экологического назначения.

По уровню инвестиционного риска выделяют низкорисковые, среднерисковые и высокорисковые инвестиции. В качестве критерия отнесения инвестиций к той или иной группе применяется среднерыночный уровень риска.

С воспроизводственной точки зрения также важно выделение валовых и чистых инвестиций.

Валовые инвестиции представляют собой всю совокупность инвестиций, направленных на воспроизводство основных средств и нематериальных активов за определенный период.

Чистые инвестиции – это сумма валовых инвестиций за определенный период, уменьшенная на сумму амортизационных отчислений за этот же период.

Именно динамика суммы чистых инвестиций определяет характер экономического развития предприятия, и потенциал формирования его прибыли. В случае, когда сумма чистых инвестиций больше нуля, т.е. объем валовых инвестиций превышает сумму амортизационных отчислений, это означает, что предприятию обеспечивается расширенное воспроизводство основных средств и такое предприятие называется растущим.

Когда сумма чистых инвестиций равна нулю, у предприятия отсутствует экономический рост, так как производственный потенциал предприятия, несмотря на инвестиции, остается неизменным. В этом случае на предприятии происходит только обновление основного капитала.

Если же сумма чистых инвестиций предприятия составляет отрицательную величину, то можно делать вывод о снижении ее производственного потенциала, т.е. на предприятии не происходит обновления основных средств.

По региональным источникам привлечения капитала выделяют внутренние (национальные) инвестиции и иностранные инвестиции. Внутренние инвестиции осуществляются резидентами (юридическими и физическими лицами), иностранные инвестиции – за счет нерезидентов (юридических и физических лиц), а также иностранными государствами, международными организациями).

С точки зрения затрат инвестиции характеризуют направления вложений и выступают как объекты инвестиционной деятельности. Они включают:

- основной капитал;
- оборотный капитал;
- ценные бумаги и целевые денежные вклады;
- нематериальные активы.

В коммерческой практике принято выделять:

а) инвестиции в финансовые активы (реальные, или капиталообразующие, или производственные инвестиции) — инвестиции в производственные здания и сооружения, любые виды машин и оборудования сроком службы более одного года;

б) инвестиции в денежные активы (портфельные инвестиции) — права на получение денежных сумм от других юридических или физических лиц;

в) инвестиции в нематериальные активы — расходы, не связанные с материальным воплощением, но имеющие экономическую ценность. Могут быть материализованы в случае ликвидации предприятия, а также при слиянии и поглощении.

На макроэкономическом уровне значение инвестиций проявляется в следующих направлениях:

- осуществление расширенного воспроизводства;
- ускорение научно-технического прогресса;
- повышение качества продукции;
- обеспечение отраслевой сбалансированности общественного производства;
- осуществление решения социальных проблем;
- обеспечение охраны природной среды;
- обеспечение национальной безопасности государства.

На микроэкономическом уровне значение инвестиций заключается в обеспечении решения таких задач:

- осуществление расширенного воспроизводства;
- повышение технического уровня производства;
- повышение качества продукции;
- обеспечение конкурентоспособности предприятия;
- получение дополнительной прибыли путем осуществления финансовых инвестиций;
- проведение природоохранных мероприятий.

Определение субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, дается в Федеральном законе от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (в ред. от 02.01.2000 г.) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (статья 4): «Субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица».

Инвесторы – юридические и физические лица, объединения юридических лиц, создаваемые на основе договора и не имеющие юридического лица, государственные органы, органы местного самоуправления, осуществляющие капитальные вложения с использованием собственных и (или) привлеченных средств.

Заказчики – уполномоченные инвесторами юридические или физические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов. Законодательство особо оговаривает, что заказчики не могут вмешиваться в предпринимательскую или иную деятельность иных субъектов инвестиционной деятельности, если иное не предусмотрено договором.

Инвестор наделяет заказчика на период реализации инвестиционного проекта правами владения, пользования, распоряжения капитальными вложениями.

Подрядчики – физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда, государственному контракту. Договор заключается с заказчиком в соответствии с Гражданским кодексом РФ.

Пользователи объектов капитальных вложений – это те физические и юридические лица, а также государственные органы, органы местного самоуправления, для которых создаются такие объекты.

Инвестиционная деятельность — вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Инвестиционная деятельность является необходимым условием кругооборота средств хозяйствующего субъекта, поэтому любой вид предпринимательской деятельности включает в себя процессы основной хозяйственной и инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность предприятия включает следующие составные части:

- разработка инвестиционной стратегии;
- стратегическое планирование;
- инвестиционное проектирование;
- анализ проектов и фактической эффективности инвестиций.

Существуют определенные особенности инвестиционной деятельности предприятия. Они заключаются в следующем:

1. Инвестиционная деятельность предприятия является составной частью общей экономической стратегии развития предприятия. Основные задачи экономического развития предприятия требуют расширения объема или обновления состава его активов, что достигается в процессе различных форм инвестиционной деятельности. Особенностью инвестиционной деятельности является также и то, что объемы инвестиционной деятельности предприятия позволяют оценить темпы его экономического развития.

2. Циклический характер инвестиционной деятельности, который обусловлен необходимостью возмещения морального и физического износа основных средств, а также расширения производства, происходящего через определенные промежутки времени. За этот период происходит предварительное накопление финансовых средств.

3. Разновременность инвестиционных затрат и результатов. Величина этого периода зависит от формы протекания инвестиционного процесса, осуществляемого предприятием. Существует три основные формы протекания инвестиционного процесса: последовательное, параллельное, интервальное. При параллельном протекании инвестиционного процесса формирование инвестиционной прибыли начинается обычно до полного завершения процесса инвестирования капитала. При последовательном протекании инвестиционного процесса инвестиционная прибыль формируется сразу же после окончания инвестирования средств. В случае интервального протекания инвестиционного процесса между периодом завершения инвестирования капитала и формированием инвестиционной прибыли предприятия существует определенный временной интервал.

4. Возможность возникновения инвестиционных рисков. Эти риски связаны, прежде всего, с изменениями, происходящими во внешней среде (налоговой системе, рыночной конъюнктуре, валютном регулировании и т.д.).

Для предприятия источниками осуществления инвестиционной деятельности могут служить:

• собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные ресурсы инвестора, которые включают в себя первоначальные взносы учредителей в момент организации предприятия и часть денежных средств полученных в результате хозяйственной деятельности, т.е. за счет прибыли, амортизационных отчислений, средств, выплачиваемых органами страхования т.п.;

• заемные финансовые средства инвестора, в качестве которых выступают банковский кредит, инвестиционно-налоговый кредит, бюджетный кредит и др.;

• привлеченные финансовые средства инвестора, средства, полученные от продажи акций, паевых и иных взносов юридических лиц и работников предприятия – денежные средства, поступающие в порядке перераспределения их из централизованных инвестиционных фондов концернов, ассоциаций и других объединений предприятий;

• средства иностранных инвесторов, предоставляемые в форме финансового участия в уставном капитале совместных предприятий, а также форм прямых вложений в денежной форме международных организаций и финансовых инсти-

тутов, государств, предприятий различных форм собственности, частных лиц. Привлечение иностранных инвестиций обеспечивает развитие международных экономических связей и внедрение передовых научно-технических достижений. В зависимости от того, какие источники финансирования привлекает предприятие для финансирования своей инвестиционной деятельности, выделяют основные формы финансирования инвестиций: самофинансирование; кредитное финансирование; долевое или смешанное финансирование.

Самофинансирование – это финансирование инвестиционной деятельности полностью за счет собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников.

Данная форма финансирования обычно используется для реализации краткосрочных инвестиционных проектов с невысокой нормой рентабельности.

Кредитное финансирование используется, как правило, в процессе реализации краткосрочных инвестиционных проектов с высокой нормой рентабельности инвестиций. Особенность заемного капитала заключается в том, что его необходимо вернуть на определенных заранее условиях, при этом кредитор не претендует на участие в доходах от реализации инвестиций.

Долевое финансирование представляет собой комбинацию нескольких источников финансирования. Это самая распространенная форма финансирования инвестиционной деятельности, она может применяться при реализации разнообразных инвестиционных проектов.

При выборе источников финансирования инвестиционной деятельности вопрос может решаться предприятием с учетом многих факторов: стоимости привлекаемого капитала, эффективности отдачи от него, отношения собственного и заемного капитала, определяющего уровень финансовой независимости предприятия, риска, возникающего при использовании того или иного источника финансирования, а также экономических интересов инвесторов.

Инвестиционный климат – это среда, в которой протекают инвестиционные процессы. Он формируется под воздействием взаимосвязанного комплекса законодательно-нормативных, организационно-экономических, социально-политических и других факторов, определяющих условия инвестиционной деятельности в отдельных стране, регионе, городе. Понятие "инвестиционный климат" применимо преимущественно для рыночной экономики, когда хозяйственная среда не поддается прямому управлению. Факторы, оказывающие влияние на инвестиционный климат, подразделяются по возможности воздействия на них со стороны общества на:

- объективные (природно-климатические условия, оснащенность энергосырьевыми ресурсами, географическое местонахождение, демографическая ситуация и др.);
- субъективные (связанные с управлением деятельностью людей).

Методы оценки инвестиционного климата весьма разнообразны. Они базируются на различных экономических, политических и финансовых показателях, по совокупности которых стране, региону или городу присваивается инвестиционный рейтинг. Рейтинг является важным показателем для инвесторов, большинство которых не в состоянии проводить самостоятельные детальные исследования, особенно внутри других стран, а ориентируются на оценки рейтинговых

агентств. Поэтому повышение рейтинга всегда связано с притоком инвестиций, необходимых для экономического роста.

Инвестиционный климат тесно связан с **инвестиционной** политикой, которая представляет собой совокупность мер организационного и экономического воздействия органов управления на уровне страны, региона, города или предприятия, направленных на создание оптимальных условий для вложения инвестиций. Инвестиционный климат выступает объектом воздействия инвестиционной политики. С одной стороны, он определяет стартовые условия для разработки инвестиционной политики, а с другой - является ее результатом. Эффективность инвестиционной политики измеряется степенью изменения инвестиционного климата в более благоприятную сторону. В свою очередь, более благоприятное состояние инвестиционного климата влияет на инвестиционную политику в сторону ее дальнейшего совершенствования.

Инвестиционная сфера – это сфера, в которой осуществляется реализация инвестиций. Она включает в свой состав сферу капитального строительства (формирование основных фондов), инновационную сферу (производство научно-технической продукции, объектов интеллектуальной собственности), сферу обращения финансового капитала, сферу реализации имущественных прав субъектов инвестиционной деятельности.

Инвестиционный цикл – это кругооборот инвестиций, от момента мобилизации инвестиционных ресурсов до возмещения вложенных средств и получения дохода (эффекта).

Представляется, что важным классификационным признаком является также организационная форма инвестиций. По данному признаку различают инвестиционный проект и инвестиционный портфель.

Инвестиционный портфель – целенаправленно сформированная совокупность объектов реального (финансового) инвестирования, предназначенная для осуществления вложения средств в соответствии со стратегией предприятия.

Определяющее значение для экономического роста и повышения эффективности производства имеют реальные инвестиции, в основном представленные капитальными вложениями.

Капитальные вложения – это инвестиции в основной капитал, в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательских работы и ряд других затрат.

Различают воспроизводственную, технологическую, отраслевую структуру капитальных вложений.

Воспроизводственная структура – по этому признаку различают капитальные вложения на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующего производства.

Новое строительство – это комплекс объектов основного, вспомогательного назначения вновь создаваемых предприятий и организаций либо новых производств на новых площадках действующих предприятий, которые после ввода в эксплуатацию будут иметь самостоятельный баланс. К новому строительству относится также строительство предприятия взамен ликвидируемого предприятия,

эксплуатация которого в дальнейшем признана нецелесообразной в силу технических, экономических или экологических условий.

Расширение действующих предприятий – это строительство дополнительных цехов, производств на действующем предприятии, а также строительство новых филиалов, производств, которые после ввода в эксплуатацию не будут находиться на самостоятельном балансе.

Реконструкция действующих предприятий включает полное или частичное переустройство существующих цехов и объектов основного, вспомогательного и обслуживающего назначения (как правило, без расширения имеющихся зданий и сооружений), связанное с совершенствованием производства, повышением его технического уровня для увеличения производственных мощностей, улучшения качества продукции, изменения ее номенклатуры, а также улучшения условий труда и условий окружающей среды.

Техническое перевооружение – комплекс мероприятий для повышения технического уровня отдельных производств, цехов на основе внедрения более совершенной техники и технологий, механизации и автоматизации производства, замены устаревшего оборудования, а также по совершенствованию общезаводского хозяйства и вспомогательных служб.

Технологическая структура капитальных вложений означает выделение затрат на строительно-монтажные работы, машины и оборудование, прочие затраты (изыскательские работы, проектные работы, содержание дирекции строительного объекта, подготовка кадров). Чем большую долю занимают затраты на активную часть основных фондов, тем эффективнее технологическая структура.

Инвестиционный проект – это план вложения инвестиций, обоснование их целесообразности, объема, сроков, предполагает получение законченного объекта инвестиционной деятельности.

В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (статья 1) инвестиционный проект определяется как «обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в т.ч. необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)».

Инвестиционные проекты делятся на:

- производственные
- научно-технические
- коммерческие
- финансовые
- экономические
- социально-экономические

Любой инвестиционный проект проходит несколько стадий жизненного цикла. Достаточно распространено деление на стадии, которое определяют как функциональное:

- прединвестиционная фаза;

- инвестиционная фаза;
- эксплуатационная фаза.

Прединвестиционная фаза включает в себя ряд стадий проекта, основными из которых являются:

- формирование цели проекта и определение его обоснованности;
- разработка технико-экономического обоснования (ТЭО) проекта;
- составление бизнес-плана проекта;
- проведение тендера на проектировочные работы, выбор проектной организации и заключение договора с ней;
- разработка проектно-сметной документации (ПСД) и ее утверждение;
- отвод земельного участка под строительство;
- получение разрешения на строительство;
- проведение тендера на строительные работы и заключение договора подряда.

Особо важными документами на этой стадии являются ТЭО проекта и ПСД. На основании утвержденного в установленном порядке ТЭО подготавливается остальная документация, в том числе для проведения тендера по проектным и строительным работам, заключение соответствующих договоров, для начала финансирования. Основные разделы ТЭО инвестиционного проекта определяются инвестором. В случае участия государственных органов в осуществлении проекта структура ТЭО определяется уполномоченными государственными органами на основе документов, разработанных уполномоченным органом.

В последнее время стала распространенной практика составления бизнес-плана проекта. Это стандартный документ, в котором содержится концепция реального проекта и приводятся его основные параметры. Бизнес-план предназначен прежде всего для доведения деловой информации до всех заинтересованных сторон: инвесторов, кредиторов, экспертов, местных администраций, других заинтересованных сторон.

Одним из ключевых разделов двух названных документов является финансовая часть реализации инвестиционного проекта.

Инвестиционная фаза жизненного цикла инвестиционного проекта включает в свой состав:

- планирование строительных работ, строительство объектов и сдачу объекта заказчику;
- производство монтажа оборудования;
- заключение договоров с поставщиками;
- подбор персонала, его обучение;
- пусконаладочные работы;
- производство опытных образцов;
- определение способов текущего финансирования;
- выход на проектную мощность;
- заключение договоров о поставке продукции.

Завершающая стадия жизненного цикла инвестиционного проекта – эксплуатационная, означает время собственно производственной деятельности. Эта фаза в значительной степени влияет на эффективность вложенных средств:

- формирование планировавшихся результатов;

- оценка полученных результатов;
- обеспечение ритмичности производства;
- обеспечение сбыта продукции;
- при необходимости осуществление изменений в технологическом процессе, вложение дополнительных инвестиций.

Заканчивается эксплуатационная фаза ликвидацией проекта, которая предполагает, например, ликвидацию возможных негативных последствий проекта (закончившегося или прекращаемого).

На принятие инвестиционных решений влияют внешние и внутренние факторы. В качестве внешних факторов можно назвать социально-политическую стабильность в стране, где намечается вложение инвестиций, состояние правовой базы, регулирующей инвестиционную деятельность, величину банковского процента, уровень инфляции и др.

В качестве внутренних факторов – величина требуемых инвестиционных ресурсов, уровень доходности по проекту, наличие и уровень инвестиционных рисков, уровень ликвидности проекта и др.

Оценка эффективности инвестиционных проектов позволяет принять обоснованное инвестиционное решение. Существующие методы по оценке эффективности принято делить на две группы – простые и сложные методы оценки инвестиционных проектов.

Простые методы не учитывают разной стоимости денег во времени, в то время как сложные методы оценки основываются на учете этой разной стоимости. Разная стоимость денег определяется инфляцией, риском вложений, а также временем, в течение которого деньги могут принести инвестору наибольший доход.

К простым методам оценки эффективности инвестиционных проектов относятся:

- метод расчета коэффициента эффективности инвестиций;
- метод расчета срока окупаемости инвестиций.

Для расчета коэффициента эффективности инвестиций соотносятся два показателя: чистая прибыль за период (как правило, за год) и средняя величина инвестиций.

Средняя величина инвестиций определяется путем деления исходной величины инвестиций на 2, если предполагается, что по истечении периода реализации проекта все капитальные затраты будут списаны:

$$ARR = \frac{PN}{IC/2}$$

где ARR - или учетная норма прибыли (Accounting Rate of Return);
PN – чистая прибыль;
IC – инвестиции.

Срок окупаемости – это период времени, за который происходит возмещение инвестиций или период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции. В зависимости от рав-

номерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиций применяются разные подходы к расчету срока окупаемости:

1) если поступления денежных средств от проекта равны по годам, то срок окупаемости определяется путем деления вложений по проекту к годовым поступлениям (доходам), обусловленным сделанными вложениями;

2) если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена накопленным (кумулятивным) доходом.

В англоязычных терминах срок окупаемости называется Payback Period (PP), а общую формулу расчета можно записать так:

$$PP = min\ N, \text{ при котором } \sum_{k=1}^{N} P_k \geq IC$$

где N – период времени;

$\sum_{k=1}^{N} P_k$ – накопленный доход за период;

IC – инвестиции.

Сложные (динамические) методы оценки эффективности инвестиций – при их применении для оценки выгодности вложений во времени используют дисконтирование – процесс приведения разновременных денежных потоков (выплат или поступлений) к единому моменту времени.

Денежный поток распределен во времени, поэтому он должен быть продисконтирован. В качестве коэффициента дисконтирования используется показатель, который устанавливается участниками проекта, отражающий требование инвесторов к норме прибыли по проекту.

Дисконт (от англ. «discount» переводится как скидка) – разница в цене по которой продается товар или материальная ценность в настоящее время и ценой ее номинала при погашении или при продаже.

Для оценки эффективности приведенных инвестиций используют ряд показателей:

- чистый дисконтированный доход (net present value — NPV)
- индекс доходности или индекс прибыльности (profitability index — PI)
- внутренняя норма доходности или возврата инвестиций (internal rate of return — IRR)
- срок окупаемости (pay-back — PB).

Чистый дисконтированный доход представляет собой превышение интегральных результатов над интегральными затратами, или, иначе, разность между суммой денежных поступлений в результате реализации проекта (дисконтированных к текущей стоимости) и суммой дисконтированных текущих стоимостей всех инвестиционных вложений.

Его можно определить как сумму текущих эффектов за весь расчетный период, приведенную к начальному периоду. При допущении, что норма дисконта является постоянной в течение всего расчетного периода и расчет осуществляется

в базовых ценах, чистый дисконтированный доход для проекта в целом определяется по формуле

• чистый дисконтированный доход (интегральный эффект) – сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу (базисному году):

$$NPV = \sum_{k=1}^{K} \frac{P_k}{(1+r)^k}$$

где *NPV* (Net Present Value) – чистый дисконтированный доход;
r – ставка дисконта;
k – период, в котором получен доход.

• индекс доходности, который является следствием расчета чистого дисконтированного дохода и представляет собой отношение суммарных приведенных доходов (эффектов) к величине инвестиций:

$$PI = \sum_{k=1}^{K} \frac{P_k}{(1+r)^k} : IC$$

где *PI* (Profitability Index) – индекс доходности инвестиций;
IC – инвестиции.

• внутренняя норма доходности – это такое значение нормы доходности (нормы дисконта), при котором приведенные эффекты равны приведенным инвестициям; иначе говоря, интегральный эффект проекта становится равен нулю:

$$IRR = r, \text{ при которой } NPV = f(r) = 0$$

где *IRR* (Internal Rate of Return) – внутренняя норма доходности.

• определение срока окупаемости с учетом дисконтирования – позволяет более точно определить срок окупаемости; его величина больше, чем обычный срок окупаемости.

Показатели эффективности государственного (местного) бюджета отражают влияние реализации проекта на доходы и расходы соответствующего бюджета. В целях более точных расчетов доходы и расходы бюджета также подлежат дисконтированию. На основе этих значений определяется срок окупаемости, рентабельность бюджетных инвестиционных средств, степень финансового участия государства (субъекта федерации, местного самоуправления) в реализации проекта (определяется как отношение бюджетных расходов по проекту к общим затратам по проекту).

В состав доходов бюджета от осуществления проекта включаются:

1) налоговые поступления в бюджет в соответствии с действующим законодательством;

2) страховые взносы во внебюджетные фонды;

3) плата за природные ресурсы при реализации проекта по разработке и эксплуатации земельных недр;

4) доходы от лицензирования, проведения тендеров на разведку, проектирование, строительство, эксплуатацию объектов, предусмотренных проектом;

5) дивиденды по ценным бумагам, принадлежащим государству и эмитированным для финансирования проекта;

6) выплата процентов и возврат основного долга по кредитам, выданным из бюджета участникам проекта;

7) платежи по налоговому кредиту;

8) плата за предоставленные государственные гарантии займов.

В расходы бюджета при осуществлении инвестиционного проекта включают:

1) средства, выделяемые на прямое финансирование на безвозмездной основе (на условиях субсидирования), возмездной основе (инвестиционное кредитование, закрепление в государственной собственности части акций, выпускаемых для осуществления проекта);

2) бюджетные дотации, связанные с проведением ценовой политики, соблюдением некоторых социальных приоритетов;

3) выплаты пособий, например, работникам, оставшимся без работы в связи с закрытием старого производства;

4) выплаты за заемщика при предоставлении государственных гарантий по займам при наступлении гарантийного случая.

Различают следующие виды экономической эффективности:

• коммерческая (финансовая) эффективность, учитывающая финансовые результаты реализации проекта для его непосредственных участников;

• бюджетная эффективность, отражающая финансовые последствия реализации проекта для бюджетов;

• экономическая эффективность учитывает соотношение результатов и затрат по инвестиционному проекту.

Методика расчета эффективности реализации проекта состоит из четырех этапов:

1. Оценка и анализ общих инвестиционных издержек.

2. Оценка и анализ текущих затрат. Сюда относится составление сметы затрат на производство продукции (работ, услуг), определение и анализ себестоимости отдельных видов продукции (работ, услуг).

3. Расчет и анализ показателей коммерческой эффективности проекта.

4. Определение показателей бюджетной эффективности.

Заключительный тестовый контроль:

1. Объектами инвестиционной деятельности являются:

1. основной капитал
2. оборотный капитал
3. ценные бумаги и целевые денежные вклады
4. нематериальные активы
5. все ответы верны

2. Инвестиционный портфель – это:

1. стратегия развития предприятия
2. направления вложения средств

3. сформированная совокупность объектов реального инвестирования
4. инвестирование в технологии
5. вложение средств в производство и реализацию продукции

3. Инвестиционный проект – это:

1. сформированная совокупность объектов реального инвестирования
2. вложение средств в производство и реализацию продукции
3. вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли
4. план вложения инвестиций
5. совокупность мер органов управления для вложения инвестиций

4. Срок окупаемости – это период времени, необходимый для того, чтобы:

1. доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции
2. получить результаты от вложения инвестиций
3. привести разновременные денежные потоки к единому моменту времени
4. получить доходы от инвестиционной деятельности
5. доходы, генерируемые инвестициями, превысили переменные издержки

5. Чистый дисконтированный доход – это:

1. доход, генерируемый инвестициями
2. отношение между суммой денежных поступлений в результате реализации проекта и суммой всех инвестиционных вложений
3. доход, полученный в результате реализации инновационного проекта
4. доходы, скорректированные на индекс инфляции
5. разность между суммой денежных поступлений в результате реализации проекта и суммой всех инвестиционных вложений

6. Индекс доходности – это:

1. отношение величины инвестиций к доходам от инвестиционной деятельности
2. отношение валовой прибыли к величине инвестиций
3. доход, полученный в результате реализации инновационного проекта
4. отношение доходов от инвестиционной деятельности к величине инвестиций
5. разность между суммой денежных поступлений в результате реализации проекта и суммой всех инвестиционных вложений

7. Экономическая эффективность инновационного проекта учитывает:

1. финансовые результаты реализации проекта для его участников
2. соотношение финансовых результатов и затрат по инвестиционному проекту
3. финансовые результаты реализации проекта для бюджетов
4. финансовые затраты по инвестиционному проекту
5. полученный доход в результате реализации инновационного проекта с учетом индекса инфляции

8. **Инвестиции – это:**

1. расширение производства
2. увеличения объема производства товаров и услуг
3. расширение предпринимательства
4. вложение средств в производство с целью увеличения доходов в будущем
5. улучшение качества товаров

9. К портфельным инвестициям относится:

1. вложение капитала, не позволяющего установить контроль над деятельностью предприятия
2. вложение капитала, обеспечивающего установление контроля над деятельностью предприятия
3. скупка контрольных пакетов акций различных предприятий
4. предоставление кредита иностранному партнеру
5. скупка акций различных предприятий

10. Инвестор – это:

1. физическое лицо, инвестирующее собственные денежные средства
2. организация, инвестирующая собственные денежные средства
3. государство, инвестирующее собственные денежные средства
4. КБ, инвестирующий собственные денежные средства
5. все ответы верны

11.Источниками инвестиций могут быть:

1. амортизационные фонды
2. прибыль фирм
3. сбережения населения
4. государственные финансы
5. все ответы верны

12. Инвестиции в основной капитал – это:

1. вложение в предметы труда
2. вложение в образование человека
3. вложение в здоровье человека
4. вложение в основные фонды
5. все ответы верны

13. Реальные инвестиции – это:

1. вложение денежных средств в материальные и нематериальные активы для извлечения прибыли
2. вложения денежных средств в акции, облигации и другие ценные бумаги для извлечения прибыли
3. вложение средств в решение социальных проблем
4. вложение средств в обеспечение охраны природной среды
5. нет правильного ответа

14. Целью инвестиционных вложений является:

1. решение социальных проблем
2. получение чистых выгод в будущем
3. развитие производства
4. изготовление нового продукта
5. предложение новых услуг

15. Частные инвестиции – это средства, вложение которых осуществляется:

1. бизнесом
2. государством
3. органами управления
4. муниципальными предприятиями
5. бюджетными учреждениями

Упражнения:

1. АО планирует осуществление инвестиционного проекта, предполагающего ежегодные вложения по 100 млн. руб. В течение 3-х лет, после чего – в начале 4-го года – новый объект можно начать использовать. По расчетам, это обеспечит АО получение чистого дохода (после уплаты налогов) в размере 100 млн. руб. ежегодно на протяжении 5 лет. Ставка дисконтирования в АО принята на уровне 10% в год. Оценить приемлемость инвестиционного проекта применительно к дате сдачи нового объекта в эксплуатацию.

2. Предложены к внедрению три изобретения.

Исходная информация по изобретениям представлена в таблице. Определить наиболее рентабельное изобретение.

Таблица

Изобретение	Инвестиции, тыс. руб.	Предполагаемый доход, тыс. руб.
А	556,0	620.0
Б	840,5	978,6
В	1250,0	1475,5

3. Определите чистый дисконтированный доход за год, если доход за год составил 10 млн руб., а ставка дисконта 20%.

4. Определите индекс доходности, если доход за год составил 10 млн руб., ставка дисконта 20%, а величина инвестиций – 5 млн. руб.

5. Определите срок окупаемости инвестиционного проекта, если общие инвестиции составили 10 млн руб., а ежегодные доходы планируются в пределах 2 млн руб.

Рефераты

1. Инвестиции. Классификация инвестиций.
2. Показатели оценки эффективности приведенных инвестиций.
3. Инвестиционный проект.
4. Источники инвестиций.
5. Объекты инвестиционной деятельности.

Тема 13. Издержки (расходы) на предприятии.

Основные изучаемые вопросы:

1. Издержки
2. Себестоимость продукции
3. Экономические элементы затрат
4. Калькуляция себестоимости товара
5. Резервы снижения себестоимости продукции

Мотивационная характеристика темы

Организация любого вида деятельности на предприятии связана с определенными расходами текущего и капитального характера. Текущие расходы связаны с решением тактических задач хозяйственной деятельности предприятия — приобретением сырья и материалов, содержанием персонала, обслуживанием материально-технической базы и др.

Капитальные расходы направлены на достижение стратегических целей предприятия и связаны с новым строительством, реконструкцией зданий и сооружений, техническим перевооружением производства и приобретением различных нематериальных активов и другими направлениями деятельности предприятия.

Для целей формирования организацией финансового результата от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, услуг. Себестоимость продукции является не только важнейшей экономической категорией, но и качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов (переменного и постоянного капитала), находящихся в распоряжении предприятия, его эффективность

Основные категории и понятия

Издержки. Себестоимость продукции. Технологическая, производственная, полная себестоимость продукции. Экономические элементы затрат. Калькуляционные статьи. Прямые и косвенные статьи затрат. Переменные и условно–постоянные, простые и комплексные статьи затрат. Калькуляция себестоимости товара. Методы калькулирования себестоимости продукции. Резервы снижения себестоимости продукции.

Цели занятия.

Общая цель: изучить издержки на предприятии.

Конкретные цели

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Издержки (расходы) на предприятии”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “Издержки (расходы) на предприятии”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Что представляют собой издержки производства?
2. В чем отличие текущих и единовременных затрат?
3. Что понимается под себестоимостью продукции?
4. Какие виды себестоимости определяются на предприятии?
5. Какие показатели используются при планировании и учете себестоимости продукции?
6. По каким признакам производится классификация затрат на производство продукции?
7. Как группируются затраты по экономическим элементам?
8. Какие экономические элементы затрат Вы знаете?
9. В чем отличие классификации затрат по экономическим элементам и калькуляционным статьям?
10. Какие затраты относятся к прямым?
11. Что представляют собой комплексные статьи затрат?
12. Как определяется производственная себестоимость продукции?
13. В чем отличие технологической себестоимости от полной?
14. Что представляет собой калькуляция себестоимости продукции?
15. Какие пути снижения себестоимости продукции имеются на предприятии.

Базисный тестовый контроль:

1. Короткий период — это время, в течение которого фирма изменяет объем производства лишь за счет:

1. переменных затрат, а постоянные затраты не изменяются
2. постоянных затрат, а переменные затраты не изменяются
3. изменения переменных и постоянных затрат
4. изменения объема производства и накладных расходов
5. изменения объема производства и фонда заработной платы

2. Длительный период — это время, в течение которого фирма изменяет объем производства лишь за счет:

1. переменных затрат, а постоянные затраты не изменяются
2. постоянных затрат, а переменные затраты не изменяются
3. изменения переменные и постоянные затраты
4. изменения объема производства и накладных расходов
5. изменения объема производства и фонда заработной платы

3. Себестоимость представляет собой:

1. валовые издержки + рентабельность
2. стоимостную оценку текущих издержек на производство и реализацию продукции
3. затраты основных фондов на производство и реализацию продукции
4. затраты оборотных средств на производство и реализацию продукции
5. прямые затраты на производство

4. В себестоимость продукции включаются затраты, связанные с:

1. производством продукции

2. обеспечением нормальных условий труда
3. подготовкой кадров
4.отчислениями в бюджетные фонды
5. все ответы верны

5. Полная себестоимость включает в себя:

1. производственную себестоимость
2. коммерческие расходы
3. технологическую себестоимость
4. производственную себестоимость и коммерческие расходы
5. технологическую и производственную себестоимость

6. Фактическая себестоимость – это себестоимость, определенная исходя из:

1. фактически сложившихся материальных ресурсов
2. фактически сложившихся материальных ресурсов и затрат труда
3. норм расхода материальных ресурсов
4. норм расхода материальных ресурсов и затрат живого труда
5. фактически сложившихся материальных ресурсов и коммерческих расходов

7. Снижение себестоимости продукции для предприятия заключается в:

1. увеличении прибыли
2. снижении рентабельности
3. росте амортизации
4. увеличении страховых взносов
5. снижении конкурентоспособности продуктов

8. К материальным расходам относятся затраты на:

1. оплату труда
2. выплату страховых взносов
3. приобретение сырья и материалов
4. амортизационные отчисления
5. выплату стимулирующих надбавок

9. Отчисления в Фонд обязательного медицинского страхования относят затраты на:

1. оплату труда
2. выплату страховых взносов
3. любые начисления работнику в денежной и натуральной формах
4. амортизационные отчисления
5. выплату стимулирующих надбавок

10. Калькуляция – это:

1. учет условно-переменных затрат на производство
2. учет условно-постоянных затрат на производство
3. способ расчета заработной платы работника
4. способ расчета норм расхода материальных ресурсов
5. расчет себестоимости единицы продукции

Учебные задания:

1. На предприятии в отчетном периоде объем выпуска продукции составил 2000 ед., а затраты на ее выпуск — 4 млн руб., при этом условно-постоянные расходы составили 2,2 млн руб.

- определите себестоимость единицы продукции;
- определите величину и долю переменных расходов.

2. На предприятии в отчетном периоде объем выпуска продукции составил 2000 ед., а затраты на ее выпуск — 4 млн руб., при этом условно-постоянные расходы составили 2,2 млн руб. В плановом периоде предусматривается увеличить выпуск продукции на 20%.

Определите плановую себестоимость продукции и величину снижения затрат за счет увеличения объема производства.

Ориентировочная основа действий:

Необходимым условием обеспечения производственно–хозяйственной деятельности предприятия является использование экономических ресурсов, включающих основной и оборотный капитал, а также персонал.

Денежное выражение затрат, необходимых предприятию для осуществления предприятием своей деятельности по производству и реализации продукции, оказанию услуг и выполнению работ, называются издержками производства.

Издержки предприятия отражают текущие затраты на производство и реализацию продукции. Выделяют три вида затрат:

1) текущие затраты на производство и реализацию продукции – обеспечивают текущую деятельность хозяйствующего субъекта и возобновляются при каждом производственном процессе;

2) капитальные затраты на расширение и обновление производства;

3) затраты на социально-культурные и другие непроизводственные нужды.

Выделяют следующие виды издержек:

Издержки производства – совокупность затрат труда, расходуемого на создание блага или выработку услуги.

Издержки обращения – расходы, связанные с продвижением товаров до потребителей, т.е. с их реализацией.

Постоянные издержки – затраты, имеющие место вне зависимости от объема производства, например затраты на содержание зданий, административного аппарата, на обслуживание. Постоянные затраты не зависят от изменения выпуска объема продукции и существуют даже в том случае, когда фирма ничего не производит.

Переменные издержки – затраты, непосредственно связанные с объемом производства продукции, например затраты на материалы, сырье, полуфабрикаты, сдельная оплата труда работников.

Кроме того, выделяют:

Полные (общие, валовые) издержки – сумма постоянных и переменных издержек.

Средние издержки производства – средние величины издержек, приходящихся на одно изделие, на единицу продукции за определенный промежуток времени.

Издержки бывают **внешними (явными, бухгалтерскими) и внутренними (неявными).**

К внешним (бухгалтерским) издержкам относится стоимость израсходованных ресурсов, оцененная в текущих ценах их приобретения и включает затраты лишь тех ресурсов, которые предприятие приобретает со стороны.

Внутренними издержками являются: издержки на ресурсы, принадлежащие самому предпринимателю.

Внешние и внутренние издержки в сумме образуют **экономические издержки** (рис. 1).



Рис. 1. Структура экономических издержек

В процессе производства при изменении объема продукции постоянные издержки остаются неизменными. Поэтому уровень и динамика предельных затрат определяются переменными издержками.

При принятии того или иного решения по развитию бизнеса, минимизации издержек и максимизации прибыли учитывается фактор времени. С этой целью условно выделяют «короткий» и «длительный» периоды времени и рассматривают, как изменяются в их пределах затраты.

Короткий период — время, в течение которого фирма изменяет объем производства лишь за счет переменных затрат, а постоянные затраты не изменяются.

Длительный период — это время, в течение которого фирма настолько изменяет объем производства, что при этом все факторы становятся переменными.

Различают **единовременные** и **текущие** издержки. Единовременные издержки на предприятии возникают периодически и осуществляются в форме инвестиций. В состав единовременных издержек включаются как капитальные вложения, так и другие затраты единовременного характера, необходимые для создания и выпуска продукции. К ним относятся инвестиции в создание, расширение, техническое перевооружение предприятия и связанных с этим пополнение оборотных средств, затраты на научно–исследовательские и опытно–конструкторские работы, освоение производства и доработку опытных образцов продукции, изготовление моделей и макетов основных средств. Единовременные затраты имеют циклический характер.

Текущие издержки осуществляются на предприятии постоянно и непосредственно связаны с выпуском продукции. Они включают в себя расходы на сырье, материалы, заработную плату, топливо, энергию, проведение маркетинговых исследований и др. Кроме реальных затрат на производство и реализацию продукции к текущим издержкам относятся также, в соответствии с действующим законодательством, налоги, сборы и отчисления в целевые и бюджетные фонды. Это отчисления в фонд социальной защиты, экологический налог, таможенные пошлины и др.

Текущие издержки на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме, составляют себестоимость продукции.

Себестоимость является самостоятельной экономической категорией и представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг): природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, нематериальных активов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

- учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию;
- база для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;
- экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия;
- определение оптимальных размеров предприятия;
- экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений и др.

В себестоимость продукции включаются затраты, связанные с:

- производством продукции, обусловленные технологией и организацией, подготовкой и освоением производства, обслуживанием производственного процесса;
- обеспечением нормальных условий труда и охраной окружающей среды;
- управлением производства и подготовкой кадров;
- отчислениями в целевые и бюджетные фонды.

В хозяйственной деятельности предприятия используются различные виды себестоимости.

По последовательности и объему включения затрат различают технологическую, производственную и полную себестоимость.

К технологической себестоимости относят только прямые затраты на производство по таким статьям как: сырье и материалы, топливо и энергия на технологичные цели, основная заработная плата производственных рабочих.

Производственная себестоимость – это затраты предприятия на производство продукции, а также общехозяйственные и общепроизводственные расходы.

Полная себестоимость включает в себя производственную себестоимость и коммерческие (расходы на тару и упаковку, транспортировку продукции, прочие расходы – внепроизводственные расходы).

Кроме того, различают нормативную и фактическую себестоимость продукции.

Нормативная себестоимость – себестоимость, исчисленная исходя из норм расхода материальных ресурсов и затрат живого труда.

Фактическая себестоимость – это себестоимость, определенная исходя из фактически сложившихся в отчетном периоде затрат труда и материальных ресурсов.

В рыночной экономике роль и значение себестоимости продукции для предприятия резко возрастают. С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции для предприятия заключается в следующем:

• в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а, следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве;

• в появлении большей возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива предприятия;

• в улучшении финансового состояния предприятия и снижении степени риска банкротства,

• в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж и пр.

Классификация затрат на производство продукции (работ, услуг).

Разнородность затрат, включаемых в себестоимость продукции, по составу, экономическому назначению, роли в изготовлении и реализации продукции вызывает необходимость их классификации. В соответствии со ст. 253 Налогового кодекса РФ расходы, связанные с производством и реализацией продукции, включают в себя:

1) расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и реализацией товаров, работ, услуг;

2) расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и другого имущества, а также на поддержание их в исправном состоянии;

3) расходы на освоение природных ресурсов;

4) расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;

5) расходы на обязательное и добровольное страхование;

6) прочие расходы, связанные с производством и реализацией.

В целях анализа, учета и планирования всего многообразия затрат на производство и реализацию продукции применяются две взаимодополняющие классификации: по экономическим элементам затрат на производство и калькуляционным статьям расходов.

Однородные по своему экономическому содержанию затраты называются экономическими элементами независимо от того, где они расходуются и на какие цели. Все расходы на производство и реализацию продукции в зависимости от их экономического содержания группируются по следующим элементам:

1) материальные расходы;

2) расходы на оплату труда;

3) отчисления на социальные нужды;

4) суммы начисленной амортизации;

5) прочие расходы.

К материальным расходам относятся затраты:

• на приобретение сырья и материалов, запасных частей, комплектующих изделий, полуфабрикатов, топлива, воды и энергии всех видов;

• приобретение работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями;

• связанные с содержанием и эксплуатацией фондов природоохранного назначения (очистных сооружений, золоуловителей, фильтров и др.);

• платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ в природную среду и другие расходы.

Сумма материальных расходов уменьшается на стоимость возвратных отходов. Под возвратными отходами понимаются остатки сырья (материалов), полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшихся в процессе производства продукции, частично утратившие потребительские качества исходных ресурсов и в силу этого используемые с повышенными расходами (пониженным выходом продукции) или не используемые по прямому назначению.

В расходы на оплату труда включаются любые начисления работнику в денежной и натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, а также расходы, связанные с содержанием работников, предусмотренные трудовыми и коллективными договорами.

Отчисления на социальные нужды осуществляются по определенным нормативам от фонда оплаты труда: в Пенсионный фонд, в Фонд социального страхования, в Фонд обязательного медицинского страхования. Величина этих нормативов устанавливается в законодательном порядке и, естественно, может пересматриваться.

По элементу “Суммы начисленной амортизации” отражаются суммы амортизационных отчислений, начисленные по амортизируемому имуществу. К амортизируемому имуществу относится имущество, результаты интеллектуальной деятельности и другие объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у предприятия на праве собственности и используются им для извлечения дохода, стоимость которых погашается путем начисления амортизации. Не включается в состав амортизируемого имущества то имущество, первоначальная стоимость которого составляет до десяти тысяч рублей включительно. Стоимость такого имущества включается в состав материальных расходов в полной сумме по мере ввода его в эксплуатацию.

Объектами амортизируемого имущества на предприятии являются основные средства и нематериальные активы. Сумма начисленных амортизационных отчислений по указанному имуществу определяется исходя из их стоимости, срока полезного использования и способа начислений амортизационных отчислений.

К прочим расходам, связанным с производством и реализацией продукции, относятся следующие:

• суммы налогов и сборов, начисленные в соответствии с законодательством РФ;

• арендные (лизинговые) платежи за арендуемое (принятое в лизинг) имущество;

• расходы на командировки;
• расходы на содержание служебного автотранспорта;
• расходы на оплату консультационных, информационных и юридических услуг;
• представительские расходы;
• расходы на рекламу;
• расходы на почтовые, телефонные, телеграфные услуги и другие расходы.

Пример сметы затрат на производство и реализацию продукции представлен в таблице 1.

Таблица 1

Смета затрат на производство и реализацию продукции (пример)

№ пп	Элемент затрат (млн. руб.)	Сумма
1	Материальные затраты (за вычетом возвратных отходов)	6 000
	В том числе: сырье и материалы	5 800
	покупные полуфабрикаты	50
	топливо	40
	энергия	110
2	Затраты на оплату труда	506,5
3	Расходы на социальные нужды	1 948
4	Амортизационные отчисления	800
5	Прочие расходы	146
	Итого	9400,5

Классификация затрат по экономическим элементам является единой для предприятий различных форм собственности и направлений деятельности.

Она позволяет сделать свод затрат на производство, определить их структуру (соотношение отдельных элементов затрат в себестоимости продукции), осуществлять контроль за формированием и динамикой затрат. Анализ поэлементного состава и структуры затрат на производство дает возможность наметить главные направления поиска резервов снижения себестоимости продукции.

Для расчета себестоимости единицы определенного вида продукции применяется классификация затрат по калькуляционным статьям расходов[17].

В основном на предприятиях применяется следующая типовая номенклатура калькуляционных статей затрат:

1. Сырье и основные материалы
2. Возвратные отходы (вычитаются)
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций
4. Топливо и энергия на технологические цели
5. Заработная плата основного персонала
6. Отчисления на социальные нужды
7. Расходы на подготовку и освоение производства
8. Общепроизводственные расходы

[17] Калькуляция – это расчет себестоимости единицы продукции.

9 Общехозяйственные расходы
10. Потери от брака
11. Прочие производственные расходы
12. Коммерческие расходы

Итог первых 11 статей образует **производственную себестоимость продукции,** итог всех 12 статей — **полную себестоимость продукции.**

Министерства (ведомства) могут вносить изменения в приведенную типовую номенклатуру статей затрат на производство с учетом особенностей в технике, технологии и организации производства.

В состав коммерческих расходов включают: расходы на тару и упаковку; расходы на транспортировку продукции (расходы на доставку продукции на станцию или пристань отправления, погрузку в вагоны, на суда, автомобили и т. п.); комиссионные сборы и отчисления, уплачиваемые сбытовым предприятиям и организациям в соответствии с договорами; затраты на рекламу; прочие расходы по сбыту (расходы по хранению, подработке, подсортировке).

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы относятся к накладным расходам.

Общепроизводственные накладные расходы – это расходы на обслуживание и управление производством.

В состав общепроизводственных накладных **издержек** включаются:

- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- расходы на управление.

В свою очередь, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования — это амортизация оборудования и транспортных средств; издержки на эксплуатацию оборудования в виде расходов смазочных, обтирочных, охлаждающих и других аналогичных материалов; заработная плата рабочих, обслуживающих оборудование, и отчисления на социальные нужды, расходы всех видов энергии, воды, пара, сжатого воздуха, услуг вспомогательных производств; расходы на ремонт оборудования, технические осмотры, уход; расходы на внутризаводское перемещение материалов, полуфабрикатов, продукции и другие расходы, связанные с использованием оборудования.

В расходы на управление входят: заработная плата аппарата управления с отчислениями на социальные нужды; затраты на амортизацию зданий, сооружений, инвентаря, содержание и ремонт зданий, сооружений, обеспечение нормальных условий труда и техники безопасности, на спецодежду и спецобувь, другие аналогичные затраты, связанные с управлением производственными подразделениями.

Каждая из этих групп накладных расходов имеет свою специфику, но их объединяет то, что они планируются и учитываются по местам их возникновения.

Планирование этих расходов осуществляется путем разработки на соответствующие цели годовых, квартальных смет с распределением на каждый месяц по каждой производственной единице в отдельности. Контроль за этими затратами осуществляется в соответствии со сметными размерами издержек.

Общехозяйственные накладные расходы, или накладные расходы непроизводственного назначения, связаны с функциями руководства, управления, кото-

рые осуществляются в рамках предприятия, компании, фирмы в целом. В состав этих расходов включается несколько групп: административно-управленческие, общехозяйственные, налоги, обязательные платежи, отчисления и пр.

В их состав включают издержки на:

• содержание работников аппарата управления предприятием, заработную плату, отчисления на социальные нужды, материально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности, затраты на командировки;

• содержание и обслуживание технических средств управления (вычислительных центров, узлов связи, средств сигнализации), освещение, отопление и т. п.;

• оплату консультационных, информационных и аудиторских услуг, оплату услуг банка (в том числе проценты по кредитам банка и проценты по кредитам поставщика за приобретенные товарно-материальные ценности);

• подготовку и переподготовку кадров, расходы по набору рабочей силы;

• текущие затраты, связанные с содержанием фондов природоохранного назначения, очистных сооружений, на уничтожение экологически опасных отходов и платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ в природную среду;

• износ (амортизацию) основных средств и нематериальных активов;

• ремонт зданий, сооружений и инвентаря общепроизводственного назначения и расходы, связанные с содержанием помещений, предоставляемых бесплатно для организации общественного питания;

• платежи по страхованию имущества предприятия и отдельных категорий работников, налоги, сборы, платежи и другие обязательные отчисления, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком.

Планирование этих расходов осуществляется по смете по статьям и группам расходов. Учет организуется в ведомости в целом по предприятию и в группировке по статьям сметы, что позволяет осуществлять текущий контроль за ее исполнением.

В зависимости от однородности экономического содержания калькуляционные статьи затрат делятся на простые и комплексные.

К простым относятся статьи, состоящие из одного экономического элемента (сырье, материалы и пр.).

Комплексные статьи включают несколько экономических элементов. Например, статья «расходы на содержание и эксплуатацию оборудования» состоит из следующих экономических элементов: материальные затраты (запасные части для ремонта оборудования, смазочные и обтирочные материалы), амортизация (амортизация машин и оборудования), расходы на оплату труда (заработная плата вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования) и пр.

В зависимости от влияния объема производства затраты делятся на переменные и условно–постоянные. К переменным относятся затраты, которые изменяются по мере увеличения или уменьшения объема выпуска продукции (затраты на сырье и основные материалы, основная заработная плата основного персонала). С увеличением объема производства и реализации продукции себестоимость единицы продукции снижается за счет снижения условно-постоянных расходов на единицу продукции.

Условно–постоянными называются расходы, которые не зависят от объема производства продукции. Они являются постоянными, если изменение объема производства не связано с пересмотром режима работы предприятия, его организационной структуры и т.д. К ним относят амортизацию, управленческие (заработная плата руководителей) и коммерческие расходы (реклама) и пр.

По способу отнесения на себестоимость продукции все затраты можно разделить на прямые и косвенные.

Прямыми считаются расходы, непосредственно связанные с производством продукции, которые можно прямо включать в себестоимость изделия (основные материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, заработная плата основного персонала и др.) через норму расхода ресурса на единицу продукции и цену единицы ресурса.

Косвенными называются затраты, которые являются общими для всех видов продукции, выпускаемой на предприятии, например общепроизводственные, общехозяйственные и коммерческие расходы. Они напрямую не связаны с конкретным изделием и поэтому подлежат включению в его себестоимость расчетным, косвенным путем с помощью принятых методов (например, пропорционально основной заработной плате основного персонала и т.д.).

В медицинских организациях на затраты, связанные с выполнением медицинской услуги, накладные расходы переносятся с помощью коэффициента ($К_{нр.}$), определяемого путем отнесения суммы накладных расходов к сумме расходы на заработную плату основного персонала с учетом дополнительной заработной платы по организации здравоохранения за анализируемый период.

$$К_{нр.} = \frac{З_{у} + Н_{у} + Н_{пр.}}{З_{осн.}}$$

где: $Н_{пр.}$ – сумма прочих накладных расходов в составе затрат на медицинскую услугу;

$З_{у}$ – заработная плата общеучрежденческого персонала;

$Н_{у}$ – начисления на заработную плату общеучрежденческого персонала;

$З_{осн.}$ – расходы на заработную плату основного персонала с учетом дополнительной заработной платы.

По отношению к производственному процессу затраты на производство подразделяются на основные и накладные.

Под основными понимают затраты, непосредственно связанные с производством продукции и прямым способом относимые на себестоимость продукции..

Накладные расходы-затраты связанны с управлением, организацией и обслуживанием процесса производства, включаются в себестоимость конкретных видов изделий косвенными методами.

На предприятиях планируют и учитывают следующие показатели себестоимости:

- затраты на один рубль товарной продукции;
- себестоимость единицы продукции;
- себестоимость товарной и реализованной продукции;

• себестоимость сравнимой товарной продукции (сравнимой продукцией считают ту, которая производилась в базисном периоде).

Показатель затрат на рубль товарной продукции характеризует уровень себестоимости одного рубля товарной продукции. Он исчисляется как частное от деления полной себестоимости всей товарное продукции на ее стоимость в оптовых ценах предприятия.

Показатель себестоимости единицы продукции используется для сравнения уровня затрат одинаковых изделий на разных предприятиях, что позволяет выявить резервы снижения затрат.

Структура себестоимости единицы продукции – это ее состав по элементам или статьям и их доля в полной себестоимости. Структура себестоимости продукции характеризуется следующими показателями:

• соотношение между постоянными и переменными затратами, основными и накладными расходами, производственными и коммерческими (непроизводственными) расходами, прямыми и косвенными;

• доля отдельного элемента или статьи в полных затратах;

• соотношение между живым и овеществленным трудом и др.

Калькулирование себестоимости продукции и цены. На предприятиях применяют различные методы калькулирования себестоимости на единицу продукции. Это методы прямого счета, расчетно-аналитический, параметрический, исключения затрат, коэффициентный и комбинированный.

Метод прямого счета применяется при определении себестоимости однородной продукции. Издержки на единицу продукции определяются путем деления общей суммы затрат на количество выработанной продукции.

Расчетно-аналитический метод используется в многономенклатурных производствах. Данный метод основан на использовании системы норм и нормативов расхода тех или иных ресурсов при определении прямых затрат на единицу продукции. Расчетно-аналитический метод используется в определении себестоимости продукции по калькуляционным статьям.

Параметрический метод основан на установлении зависимости изменения себестоимости от изменения основных параметров продукции. Применяется для расчета себестоимости однотипных, но разных по качеству изделий.

Методы исключения затрат, коэффициентный и комбинированный основаны на определении общей суммы всех затрат на переработку исходного сырья и последующим их распределением на выпускаемую продукцию. Используются в комплексных производствах, где из одного сырья в едином технологическом процессе получают несколько разнородных видов продукции.

Наиболее распространенным и точным методом определения себестоимости продукции является расчетно-аналитический, т.е. расчет затрат по калькуляционным статьям.

Пути снижения себестоимости продукции. Успешное функционирование и развитие предприятия в условиях рыночной экономики во многом зависит от того, как решает предприятие вопросы снижения себестоимости продукции. Все многообразие факторов, которые оказывают влияние на себестоимость продукции можно классифицировать на три категории:

1. Внедрение инноваций в сфере производства: механизация, автоматизация, компьютеризация производства, применение современных технологий, новых видов материалов, совершенствование конструкции изделия.

2. Внедрение инноваций в сфере управления, организации производства и труда: организация контроллинга и управленческого учета, создание автоматизированных рабочих мест руководящих работников и специалистов, внедрение научной организации труда, расширение зон обслуживания и др.

Контроллинг — ориентированная на достижение целей интегрированная система информационно-аналитической и методической поддержки руководителей в процессе планирования, контроля, анализа и принятия управленческих решений по всем функциональным сферам деятельности предприятия.

Целевая задача контроллинга — построение на предприятии эффективной системы принятия, реализации, контроля и анализа управленческих решений.

Основные задачи контроллинга:

- оптимизация управления организационной структурой компании;
- внедрение систем планирования, контроля и анализа деятельности;
- организация эффективной системы учета операций и результатов;
- обеспечение мотивации персонала в повышении эффективности работы;
- автоматизация систем учета и управления компанией.

Технология контроллинга включает в себя:

- определение целей деятельности;
- отражение этих целей в системе сбалансированных показателей;
- регулярный контроль (измерение) фактических значений показателей;
- анализ и выявление причин отклонений фактических значений показателей от плановых;
- принятие на этой основе управленческих решений по минимизации отклонений.

3. Экономические факторы: изменение объема, номенклатуры[18] и ассортимента[19] выпускаемой продукции, совершенствование материального стимулирования персонала, привлечение инвестиций, внедрение прогрессивных норм и нормативов и др.

К внутренним резервам снижения себестоимости продукции относятся:

а) повышение эффективности использования экономических ресурсов, способствующее снижению материалоемкости, трудоемкости[20] и энергоемкости продукции;

б) ликвидация непроизводительных расходов и потерь;

в) повышение квалификации персонала, предупреждение потерь от брака;

---

[18] Номенклатура (от лат. nomenclatura — перечень, роспись имён) – совокупность или перечень употребляемых названий, терминов, материалов, должностей и пр.

[19] Ассортимент (от фр. assortiment) – перечень видов и разновидностей продукции и товаров, различаемых по отдельным показателям (признакам).

[20] Трудоемкость - экономический показатель, характеризующий затраты рабочего времени на изготовление единицы продукции или на выполнение определенной работы.

г) адаптация бухгалтерского учета к требованиям системы управления затратами, критериям оценки эффективности деятельности предприятия.

Для определения влияния на себестоимость продукции указанных выше факторов могут быть использованы следующие формулы.

Экономия себестоимости за счет роста объема продукции на условно-постоянных расходах:

$$E_1 = I_{m.n.} * S_{пос.} : 100\%$$

где $I_{m.n.}$ – темп прироста продукции (услуг) в планируемом году по сравнению с базовым периодом (в %);

$S_{пос}$ – сумма условно-постоянных расходов в базовом году, руб.

Экономия себестоимости на амортизационных отчислениях в связи с лучшим использованием основных фондов:

$$E_2 = (A_1 : N_1 - A_2 : N_2) * N_2$$

где $A_1 uA_2$ – сумма амортизационных отчислений до и после внедрения мероприятий по улучшению использования основных фондов для увеличения объема выпуска продукции (в руб.);

$N_1 uN_2$ – объем продукции до и после внедрения мероприятий соответственно (в руб.).

Экономия себестоимости при снижении трудоемкости изготовления изделия в расчете на тарифную ставку:

$$E_3 = (t_1 C_{t1} - t_2 C_{t2}) * N_2$$

где t_1, t_2 – трудоемкость единицы изделия до и после внедрения мероприятий по снижению трудоемкости изготовления изделия в расчете на тарифную ставку;

$C_{t1} uC_{t2}$ – тарифная ставка до и после внедрения мероприятий.

N_2 – объем продукции в плановом периоде.

Обеспечение конкурентоспособности производств как главного условия экономического развития страны вызывает необходимость применения новых подходов к управлению затратами.

Одним из методов эффективного управления затратами является управленческий учет[21], который представляет собой комплексную систему сбора, анализа и предоставления информации, необходимой руководителям для принятия оперативных управленческих решений, направленных на повышение прибыльности и обеспечение устойчивого развития предприятия.

В управленческом учете используются различные методы учета затрат, которые зависят от мест возникновения, сфер и функций деятельности предприятия, объектов учета, полноты включения затрат в себестоимость продукции и их

[21] Управленческий учёт — упорядоченная система выявления, измерения, сбора, регистрации, интерпретации, обобщения, подготовки и предоставления важной для принятия решений по деятельности организации информации и показателей для управленческого звена организации (внутренних пользователей — руководителей).

управленческой интерпретации. По местам возникновения затраты группируются и учитываются в разрезе структурных подразделений предприятия.

Группировка затрат по сферам и функциям деятельности (снабженческо-заготовительные, технологические, коммерческо-сбытовые и организационно-управленческие) предполагает организацию функционального учета, при котором затраты сначала определяются в разрезе сфер и функций деятельности предприятия, и только затем – по объектам калькулирования.

Особенностью управленческого учета затрат является использование, наряду с традиционными методами калькулирования, неполной себестоимости, включающей только прямые (переменные) затраты. При этом косвенные издержки (затраты по управлению и обслуживанию производства) учитываются как затраты периода и в себестоимость продукции не включаются. Это позволяет определить реальный финансовый результат от реализации продукции в виде суммы покрытия (маржинального дохода) и принимать обоснованные управленческие решения по объемам ее производства.

В бухгалтерском учете косвенные издержки нередко распределяются по какому-либо одному носителю затрат (например, основной заработной плате основных работников), что становится причиной значительного искажения себестоимости отдельных видов продукции.

Это обусловлено изменением величины косвенных расходов, приходящихся на отдельные виды продукции, в зависимости от применяемой базы распределения.

Некорректное распределение косвенных расходов между отдельными видами продукции может привести к завышению или занижению ее себестоимости и, соответственно, рентабельности, к принятию необъективных управленческих решений.

В системе управления затратами особое место отводится контролю, который направлен на снижение затрат и рост эффективности производства.

Таким образом, система управленческого учета позволит создать на предприятии единый контур управления затратами предприятия, включающий планирование, учет, контроль и анализ затрат не только в целом по предприятию, но и по каждому структурному подразделению, по видам продукции, по сегментам рынка, группам клиентов, местам формирования производственных и финансовых потоков.

Основные положения по расчету затрат на медицинские услуги.

1. Расчет затрат на медицинские услуги производится на основе нормативных расходов организации здравоохранения в целом, выполняющей медицинские услуги за календарный период – квартал, полугодие или год; возможен расчет затрат и для структурных подразделений организации здравоохранения.
2. Расчет затрат на лекарственное обеспечение, медицинскую технику и другие статьи расходов производиться в соответствии со стандартами технологий выполнения медицинских услуг.
3. Расчет затрат на медицинские услуги осуществляется с учетом всех расходов организации здравоохранения, ее структурных подразделений, в которых выполняются соответствующие услуги, и затрат времени на их выполнение.
4. Расходы на лекарственные средства и расходные материалы учитываются:

- при расчете стоимости медицинских услуг;
- при расчете стоимости лекарственного лечения.

При расчете затрат на медицинские услуги расходы на лекарственные средства и расходные материалы включаются в расчет только в части затрат, непосредственно обеспечивающих условия оказания услуги или технологически связанных с ней (диагностические средства, дезинфицирующие средства, реактивы, шприцы, иглы, системы для переливания крови, перевязочные материалы, разовые принадлежности и т.п.).

Расходы на лекарственные средства и прочие лечебные расходы, используемые в лечебных и профилактических целях, учитываются при расчете стоимости клинико-экономических стандартов (блок лекарственного лечения) и не учитываются при расчете затрат на медицинские услуги.

5. Расходы организации здравоохранения делятся на прямые, т.е. затраты, технологически связанные с оказанием услуги и потребляемые в процессе ее выполнения, и накладные, т.е. затраты, необходимые для обеспечения деятельности организации здравоохранения и выполнения медицинской услуги, но не потребляемые непосредственно в процессе выполнения медицинской услуги.

6. К прямым расходам относятся:

- затраты на оплату труда медицинских работников и других специалистов с немедицинским образованием, непосредственно участвующих в процессе оказания медицинской услуги (основной персонал);
- начисления на оплату труда основного персонала;
- материальные ресурсы, полностью потребляемые в процессе оказания услуги: лекарственные средства, реактивы, перевязочные средства, одноразовые шприцы и инструментарий, сосудистые и иные протезы, шунты, вживляемые в организм больного приспособления, шовный материал, продукты питания и др.;
- потребляемая в процессе оказания услуги доля износа мягкого инвентаря;
- амортизация оборудования.

К накладным расходам относятся:

- затраты на оплату труда работников организации здравоохранения, не участвующих непосредственно в процессе оказания медицинской услуги, - административно-хозяйственный, обслуживающий персонал (общеучрежденческий персонал) и т. д.;
- начисления на оплату труда общеучрежденческого персонала;
- хозяйственные расходы (расходные материалы и предметы снабжения, оплата услуг связи, оплата коммунальных услуг, текущего ремонта и т. д.);
- командировки и служебные разъезды;
- доля износа мягкого инвентаря в административных, хозяйственных и прочих подразделениях, обслуживающих лечебно-диагностический процесс, но не участвующих непосредственно в оказании медицинских услуг;
- доля износа зданий, сооружений и других основных фондов, непосредственно не связанных с оказанием медицинских услуг;
- прочие расходы.

Расчет затрат на простые медицинские услуги
Общие затраты на простую медицинскую услугу

Расчет тарифа на отдельную медицинскую услугу производится по формуле:

$$C_{пму} = \left[З_{осн.пму} \times \left(1 + K_{нр.}\right)\right] + H_з + M + И + Г_а$$

где $C_{пму}$ – затраты на простую медицинскую услугу;

$З_{осн.пму}$ – расходы на заработную плату основного персонала с учетом дополнительной заработной платы на простую медицинскую услугу;

$H_з$ – начисления на заработную плату основного персонала;

M – нормативные расходы на материальные ресурсы;

$И$ – нормативные затраты на мягкий инвентарь;

$Г_а$ – амортизация оборудования;

$K_{нр.}$ – нормативный коэффициент накладных расходов.

Расчет прямых затрат на простую медицинскую услугу.

2.1. Расчет нормативной численности персонала.

Расчет штатной численности медицинского, фармацевтического и общебольничного немедицинского персонала краевых, городских, районных, участковых больниц, поликлиник и амбулаторий определяется с учетом объемов работы, трудозатрат, нагрузки работников, обращаемости населения и других условий работы учреждения здравоохранения, а также расчетных норм времени на оказание медицинских услуг.

2.2. Расчет расходов на оплату труда

2.2.1. Расходы на оплату труда включают виды затрат, учитываемых по подстатье экономической классификации расходов бюджетов Российской Федерации "Заработная плата" (код 211), а также подстатье "Прочие услуги" (код 229) в части оплаты труда привлекаемых лиц.

2.2.2. Для определения расходов на оплату труда раздельно рассчитывается основная и дополнительная заработная плата основного и общеучрежденческого персонала.

2.2.3. Под основной заработной платой ($З_{осн.}$) понимается заработная плата, установленная в соответствии со штатными должностями организации, начисленная по тарификации из расчета 12 месяцев (включая ежегодный очередной отпуск).

При расчете основной заработной платы учитываются: наличие квалификационной категории, ученой степени и почетного звания, надбавки за условия труда, за непрерывный медицинский стаж, надбавки специалистам, работающим на селе.

2.2.4. Под дополнительной заработной платой ($З_{доп}$) понимаются выплаты компенсационного характера:

- за работу в ночное время;
- за работу в праздничные и выходные дни;
- компенсация женщинам, находящимся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком до 3 лет;
- выходные пособия;

- оплата на замену уходящим в очередной отпуск в соответствии с перечнем должностей персонала, утвержденным руководителем медицинского учреждения, исходя из средней заработной платы по тарификации по замещаемым должностям.

В расчетах не учитывается:

- оплата дополнительно предоставляемых отпусков работникам (утвержденных решениями муниципальных образований).

2.2.5. При расчете заработной платы учитываются районные коэффициенты и процентные надбавки к заработной плате лицам, работающим в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

2.2.6. Основная заработная плата ($З_{осн.}$) основного персонала равна сумме основной заработной платы врачей ($З_{осн.вр.}$), среднего медицинского персонала ($З_{осн.ср.}$) и вспомогательного персонала ($З_{осн.всп.}$)

$$З_{осн.} = З_{осн.вр.} + З_{осн.ср.} + З_{осн.всп.}$$

Дополнительная заработная плата ($З_{доп.}$) включается в затраты через коэффициент ($К_{доп.}$) и исчисляется по отношению к основной заработной плате всего персонала.

$$К_{доп.} = \frac{З_{доп.}}{З_{осн.}}$$

Коэффициент дополнительной заработной платы определяется на основании планового фонда оплаты труда на год.

Коэффициент дополнительной заработной платы (в процентах от основной заработной платы) для учреждений здравоохранения согласовывается с органом управления здравоохранения и Хабаровским краевым фондом обязательного медицинского страхования.

2.2.7. В основе расчета расходов на оплату труда на простую медицинскую услугу лежит учет затрат времени на осуществление данной услуги с приведением затрат к единице времени:

$$З_{осн.пму} = \left[\left(\frac{З_{осн.вр.}}{Ф_{р.вр.} \times К_{эф.вр.}} \times t_{вр.} \right) + \left(\frac{З_{осн.ср.}}{Ф_{р.ср.} \times К_{эф.ср.}} \times t_{ср.} \right) + \left(\frac{З_{осн.всп.}}{Ф_{р.всп.} \times К_{эф.всп.}} \times t_{всп.} \right) \right] \times (1 + К_{доп})$$

где:

$З_{осн.пму}$ – расходы на заработную плату основного персонала с учетом дополнительной заработной платы на простую медицинскую услугу;

$З_{осн.вр.}$ – годовой фонд основной заработной платы на 1 ставку врача на расчетный период времени;

$З_{осн.ср.}$ – годовой фонд основной заработной платы на 1 ставку среднего медицинского персонала на расчетный период времени;

$З_{осн.всп.}$ – годовой фонд основной заработной платы на 1 ставку вспомогательного персонала на расчетный период времени

$Ф_{р.вр.}$ – годовой фонд рабочего времени врача в условных единицах трудоемкости (трудозатрат);

$Ф_{р.ср.}$ – годовой фонд рабочего времени среднего медицинского персонала в условных единицах трудоемкости (трудозатрат);

$Ф_{р.всп.}$ – годовой фонд рабочего времени вспомогательного персонала в условных единицах трудоемкости (трудозатрат);

$К_{эф.вр.}$ – нормативный коэффициент использования рабочего времени врачебного персонала, установленный настоящей методикой;

$К_{эф.ср.}$ – нормативный коэффициент использования рабочего времени среднего медицинского персонала, установленный настоящей методикой;

$К_{эф.ср.}$ – нормативный коэффициент использования рабочего времени вспомогательного персонала, установленный настоящей методикой;

$t_{вр.}$ – время, затрачиваемое врачами в процессе оказания услуги в условных единицах трудоемкости (трудозатрат);

$t_{ср.}$ – время, затрачиваемое средним медицинским персоналом в процессе оказания услуги в условных единицах трудоемкости (трудозатрат);

$t_{всп.}$ – время, затрачиваемое вспомогательного персоналом в процессе оказания услуги в условных единицах трудоемкости (трудозатрат).

2.3. Расчет трудоемкости (трудозатрат) услуги

2.3.1. Показатель времени, затрачиваемого врачами, средним медицинским и вспомогательным персоналом в процессе оказания услуги, устанавливается на основании Реестра работ и услуг с указанием условных единиц трудозатрат (Приложение 1 к Номенклатуре работ и услуг в здравоохранении), или путем хронометражных наблюдений не менее чем в 10 случаях выполнения одноименных услуг с вычислением среднего значения или путем экспертной оценки – опроса нескольких специалистов, выполняющих однотипные услуги.

2.3.2. Трудоемкость услуги измеряется в условных единицах труда. Одна условная единица труда приравнивается к 10 минутам рабочего времени.

2.3.3. При определении трудоемкости услуги учитывается время, затрачиваемое на непосредственное оказание услуги. При расчете определенной условной единицы труда время, затрачиваемое специалистами на выполнение услуги, умножается на нормативные коэффициенты использования рабочего времени ($К_{эф.}$), приведенные в таблице 2.

Для врачебных специальностей, не указанных в таблице, коэффициент использования рабочего времени принимается равным коэффициенту, рассчитанному для врача амбулаторного приема, отделения стационара. Для медицинских сестер, работающих с врачами, используется коэффициент, рассчитанный для врачей соответствующей специальности.

В деятельность, не связанную с лечебно-диагностической и профилактической работой, включается:

- заполнение форм учета оказанных медицинских услуг;
- заполнение статистической документации, предоставляемой в кабинеты медицинской статистики;
- санпросвет работа;
- кратковременные перерывы при работе с медицинским оборудованием;
- вспомогательные виды деятельности (подготовка реактивов, разведение растворов и т.д.).

В деятельность, не связанную с лечебно-диагностической и профилактической работой, включается:

- заполнение форм учета оказанных медицинских услуг;

- заполнение статистической документации, предоставляемой в кабинеты медицинской статистики;
- санпросвет работа;
- кратковременные перерывы при работе с медицинским оборудованием;
- вспомогательные виды деятельности (подготовка реактивов, разведение растворов и т.д.).

Таблица 2

Нормативные коэффициенты использования рабочего времени к методике расчета затрат на медицинские услуги

Наименование должности (специальности)	Нормативный коэффициент ($К_{эф.}$)
Врач-терапевт, врач-хирург (амбулаторно-клинического учреждения или больничного учреждения)	0,923
Врач - лаборант	0,750
Лаборант, фельдшер - лаборант	0,800
Врач - рентгенолог, рентгенолаборант	0,900
Врач-радиолог	1,000
Врач функциональной диагностики	0,840
Врач ультразвуковой диагностики	0,850
Врач-эндоскопист	1,000
Врач, инструктор по лечебной физкультуре	0,923
Врач-физиотерапевт	0,923
Медицинская сестра по массажу	0,770
Медицинская сестра по физиотерапии	1,120
Врач-психиатр, врач-психиатр-нарколог	0,923
Врач-судебно-медицинский эксперт	0,900
Психолог	0,923
Логопед	1,000

2.4. Поправочный коэффициент

Поправочный коэффициент необходим в тех случаях, когда имеющиеся условные единицы трудозатрат (УЕТ) не коррелируются со значением нормативов выполнения той или иной услуги. Это может быть связано с изменением условий предоставления услуг (например, выполнение услуги «на дому» по отношению к выполнению той же услуги в поликлинике), усложнением или упрощением технологии предоставления услуги (например, исследование анализа ручным способом по отношению к исследованию с помощью дорогостоящего анализатора или анализатора, упрощающего выполнение услуги), применением для формирования УЕТ сложной и комплексной услуги простой суммации УЕТ простых услуг ее составляющих. Основная задача поправочного коэффициента – нивелировать такие погрешности.

Выделяют следующие виды поправочных коэффициентов:

- коэффициент сложности повышающий и понижающий (применяется в случае усложнения или упрощения методики выполнения услуги, выполнения высокотехнологичных услуг др.);

- коэффициент субспециальности (применяется в случае выполнения услуги специалистом, имеющим дополнительную специализацию, например, врач гинеколог-эндокринолог);
- коэффициент условий выполнения услуги (применяется в случае, если условия выполнения услуги требуют дополнительных затрат, например, выполнение услуги «на дому»);
- коэффициент маржинальности (применяется в случае расчета УЕТ для сложной услуги, состоящей из простых услуг, выполняемых одновременно).

Значения поправочных коэффициентов приведено в таблице 3.

Таблица 3

Значения поправочных коэффициентов

Наименование поправочного коэффициента	Значение поправочного коэффициента
Коэффициент сложности: повышающий; понижающий.	 2,0 0,1
Коэффициент субспециальности	2,0
Коэффициент условий выполнения услуги: на дому; скорая и неотложная медицинская помощь в условиях сельской местности; скорая и неотложная медицинская помощь в условиях города.	 3,0 2,0 1,5

При формировании тарифов стороны могут вводить дополнительно коэффициенты, например, связанные с квалификацией специалистов (интерн – 0.8, кандидат медицинских наук – 1.5, доктор медицинских наук – 2.0).

2.5. К затратам на начисления на оплату труда ($H_{з.}$) относятся расходы по оплате учреждением единого социального налога в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации, а также взносов по страховым тарифам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. (Код 213 экономической классификации расходы бюджетов РФ).

2.6. При расчете расходов на материальные ресурсы (M), полностью потребляемые в процессе оказания услуги: лекарственные средства, реактивы, перевязочные средства, одноразовые шприцы и инструментарий, сосудистые и иные протезы, шунты, вживляемые в организм больного приспособления, шовный материал, продукты питания и др., учитывают затраты согласно статьям и подстатьям экономической классификации расходов бюджетов Российской Федерации:

"Увеличение стоимости материальных запасов" (код 340);

"Увеличение стоимости основных средств" (код 310);

"Прочие услуги" (код 226).

Расходы на медикаменты, перевязочные средства и прочие лечебные расходы включают:

- часть затрат, учитываемых по статье "Увеличение стоимости материальных запасов" (расходы на приобретение медикаментов, перевязочных средств,

медицинского инструментария со сроком службы до 12 месяцев и стоимостью до 1000 рублей, реактивов и химикатов стекла и химпосуды и прочие лечебные расходы);

- часть затрат, учитываемых по статье "Увеличение стоимости основных средств" (расходы на приобретение медицинского инструментария со сроком полезного использования более 12 месяцев и стоимостью до 1000 рублей);

- часть затрат, учитываемых по подстатье "Прочие услуги" (расходы по оплате договоров на проведение анализов, предусмотренных КЭС, производимых в других учреждениях при отсутствии своей лаборатории).

Расходы на питание включают часть затрат, учитываемых по статье "Увеличение стоимости материальных запасов" экономической классификации расходов бюджетов Российской Федерации (код 340).

Затраты на питание больных в профильных отделениях стационаров относятся на пролеченного больного с учетом норм, рассчитанных с учетом суточных продуктовых наборов по профилям коек в соответствии с Приказом Минздрава РФ от 05.08.2003 № 330 "О мерах по совершенствованию лечебного питания в лечебно-профилактических учреждениях Российской Федерации" по взрослым стационарам и приказом Минздрава СССР от 10.03.1986 № 333 по детским стационарам и родильным домам.

Расходы по спецпитанию медицинского персонала, работающего во вредных условиях рассчитываются с учетом приказа Минздрава СССР от 04.11.1987 № 4430-87 и Постановления Минтруда РФ от 31.03.2003 № 13 "Об утверждении норм и условий бесплатной выдачи молока или других равноценных пищевых продуктов работникам, занятым на работах с вредными условиями труда".

Объем и номенклатура материальных ресурсов должны обеспечивать качественное выполнение простой медицинской услуги и могут корректироваться путем внесения недостающих элементов в соответствии с требованиями стандарта технологии выполнения услуги. Учет расходов проводится согласно порядку, установленному в разделе I (п.4) настоящей методики.

2.7. Расчет потребляемой в процессе оказания услуги доли износа мягкого инвентаря (*И*) производится по нормативу его износа (фактическому списанию по акту) в соответствии с действующими нормативными документами в этой области и ценами на период расчета.

Расходы на мягкий инвентарь включают часть затрат, учитываемых по статье "Увеличение стоимости материальных запасов" экономической классификации расходов бюджетов Российской Федерации (код 340).

При расчете расходов на мягкий инвентарь по нормам оснащения бельем медицинских учреждений берутся за основу нормы оснащения мягким инвентарем приближенные к нормативам в соответствии с Приказами МЗ СССР от 15.09.1988 № 710 "Об утверждении табелей оснащения мягким инвентарем больниц, диспансеров, родильных домов, медико-санитарных частей, поликлиник, амбулаторий" и от 29.01.1988 г. № 65 «О введении отраслевых нормативов бесплатной выдачи спецодежды, спецобуви и других средств индивидуальной защиты, а также норм санитарной одежды и санитарной обуви».

2.8. Амортизация оборудования.

Амортизация ($Г_{а.}$) начисляется в соответствии с учетной политикой учреждения на основании ст.256-259 гл.25 "Налогового кодекса Российской Федерации (Часть вторая)" от 05.08.2000 № 117-ФЗ.

Расчет накладных расходов. Накладные расходы ($Н_{р.}$) не могут быть прямо отнесены на стоимость услуг и переносятся на их стоимость.

3.1. Заработная плата общеучрежденческого персонала ($З_{у}$) рассчитывается аналогично заработной плате основного персонала (пп. 2.2.1. – 2.2.6.).

Отношение заработной платы общеучрежденческого персонала ($З_{у.}$) к основной заработной плате основного персонала ($З_{осн.}$) согласовывается с органом управления здравоохранения и Хабаровским краевым фондом обязательного медицинского страхования.

3.2. Начисления на заработную плату общеучрежденческого персонала ($Н_{у}$) рассчитываются аналогично начислениям на заработную плату основного персонала (п. 2.2.3).

3.3. Прочие накладные расходы ($Н_{пр.}$) в расчете на услугу (приобретение предметов снабжения и расходных материалов; оплата горюче-смазочных материалов, прочих расходных материалов и предметов снабжения; командировки и служебные разъезды; транспортные услуги; оплата услуг связи; оплата коммунальных услуг; оплата содержания помещений; оплата потребления тепловой энергии; оплата отопления и технологических нужд; оплата потребления газа; оплата потребления котельно-печного топлива; оплата потребления электрической энергии; оплата водоснабжения помещений; оплата аренды помещений, земли и др. имущества; прочие коммунальные услуги; прочие текущие расходы на закупки товаров и оплату услуг; оплата научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ; оплата текущего ремонта оборудования и инвентаря; оплата текущего ремонта зданий и сооружений; прочие текущие расходы; прочие специальные расходы; прочие непредвиденные расходы; износ не медицинского оборудования и мягкого инвентаря, затраты, связанные с лицензированием, аккредитацией, сертификацией, текущим ремонтом, обеспечением санитарных и противопожарных норм, обучением персонала; налоги, не относимые к начислениям на заработную плату) рассчитываются исходя из фактических затрат по учреждению в целом за календарный год с поправкой на период времени, за который учитываются затраты.

3.4. На затраты, связанные с выполнением услуги, накладные расходы переносятся с помощью коэффициента ($К_{нр.}$), определяемого путем отнесения суммы накладных расходов к сумме расходов на заработную плату основного персонала с учетом дополнительной заработной платы по организации здравоохранения за анализируемый период.

$$К_{нр.} = \frac{З_{у} + Н_{у} + Н_{пр.}}{З_{осн.}}$$

где:

$Н_{пр.}$ – сумма прочих накладных расходов в составе затрат на медицинскую услугу;

$З_{у}$ – заработная плата общеучрежденческого персонала;

H_y – начисления на заработную плату общеучрежденческого персонала;

$З_{осн.}$ – расходы на заработную плату основного персонала с учетом дополнительной заработной платы.

Расчет рентабельности в затратах на медицинскую услугу

В расчет затрат на медицинскую услугу дополнительно может включаться рентабельность организации здравоохранения, которая должна обеспечивать современный уровень оказания медицинской помощи. Расчет производится по формуле:

$$C_{пму(р)} = C_{пму} \times (1 + P)$$

где:

$C_{пму\ (р).}$ – затраты на медицинскую услугу с учетом рентабельности;

$C_{пму}$ – сумма затрат на оказание медицинской помощи;

P – рентабельность (в величинах от 0 до 1).

Показатель уровня рентабельности определяется на основании нормативных документов.

Учет инфляции при расчете затрат на медицинскую услугу

При расчете затрат на медицинскую услугу рекомендуется проводить корректировку на инфляцию. Расчет производится по формуле:

$$C_{пму(и)} = C_{пму(р)} \times (1 + И_{внп})$$

где:

$C_{пму(и).}$ – затраты на медицинскую услугу с учетом инфляции;

$C_{пму(р)}$ – сумма затрат на оказание медицинской помощи с учетом рентабельности;

$И_{внп.}$ – индекс цен.

Расчет затрат на сложные и комплексные медицинские услуги

6.1. Затраты на оказание сложных и комплексных медицинских услуг определяются суммированием затрат на простые услуги в соответствии с номенклатурой и кратностью проведения простых медицинских услуг, входящих в состав сложной и комплексной медицинской услуги.

6.2. При расчете затрат на сложные и комплексные медицинские услуги должны учитываться маржинальные составляющие затрат, характеризующиеся величиной дополнительных затрат, необходимых для одновременного выполнения одной дополнительной простой медицинской услуги согласно составу сложной или комплексной услуги. Значения коэффициента маржинальности в зависимости от количества суммируемых услуг приведено в таблице 4.

Таблица 4

Значения коэффициентов маржинальности в зависимости от количества выполняемых параллельно работ и услуг в здравоохранении

Количество услуг	Значение коэффициента маржинальности
2-4	1,0
5	0,8
6	0,6
7	0,5

Количество услуг	Значение коэффициента маржинальности
8	0,42
9	0,38
10	0,34
11 и более	0,3

6.3. При расчете затрат на сложные и комплексные услуги должны учитываться расходы по оплате стоимости услуг, выполняемых в других организациях здравоохранения (при отсутствии возможности их выполнения в данной организации здравоохранения); оплате доноров, включая питание.

Расчет стоимость лекарственных средств и прочих лечебных расходов, используемых при лечении заболеваний, входящих в МЭС

Перечень медикаментов, перевязочных материалов и одноразовых принадлежностей, используемых при лечении заболеваний, входящих в МЭС, определяется в соответствии с Перечнем жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств, изделий медицинского назначения и расходных материалов, применяемых для реализации Территориальной программы государственных гарантий оказания населению Хабаровского края бесплатной медицинской помощи.

Учет расходов проводится согласно порядку, установленному в разделе I (п. 4) настоящей методики.

В основе расчета затрат на медикаменты и прочие лечебные расходы на курс лечения лежат ориентировочные дневные дозы и эквивалентные курсовые дозы.

Расчет стоимости клинико-экономического стандарта

Расчет стоимости клинико-экономического стандарта ($С_{кэс}$) производится по формуле:

$$С_{кэс} = \sum С_{пму(и)} + \sum Л$$

где: $С_{пму(и)}$ – затраты на простую медицинскую услугу;

$Л$ – нормативные расходы лекарственные средства и прочие лечебные расходы, используемые при лечении заболеваний, входящих в МЭС.

Заключительный тестовый контроль:

1. Общепроизводственные накладные расходы – это расходы на:

1. сырье и основные материалы
2. обслуживание и управление производством
3. заработную плату основного персонала
4. выплату страховых взносов
5. приобретение топлива и энергии

2. В расходы на управление предприятием входят:

1. заработная плата аппарата управления
2. затраты на амортизацию зданий

3. затраты на обеспечение нормальных условий труда и техники безопасности аппарата управления
4. затраты на спецодежду аппарата управления
5. все ответы верны

3. Показатель затрат на рубль продукции (услуг) характеризует:
1. уровень себестоимости одного рубля продукции
2. долю общехозяйственных накладных расходов
3. долю материальных затрат на рубль продукции
4. долю затрат труда на рубль продукции
5. долю накладных расходов на рубль продукции

4. Расчетно-аналитический метод определения себестоимости продукции:
1. определяются путем деления общей суммы затрат на количество единиц продукции
2. основан на использовании системы норм и нормативов расхода тех или иных ресурсов при определении прямых затрат на единицу продукции
3. основан на установлении зависимости изменения себестоимости от изменения основных параметров продукции
4. основан на использовании системы повышающих или понижающих коэффициентов к затратам на весь объем продукции
5. нет правильного ответа

5. Пути снижения себестоимости продукции:
1. внедрение инноваций в сфере производства
2. внедрение инноваций в сфере управления
3. контроллинг
4. изменение объема, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции
5. все ответы верны

6. К внутренним резервам снижения себестоимости продукции относят:
1. стабилизацию объема выпускаемой продукции
2. стабилизацию условно-постоянных затрат
3. повышение квалификации персонала
4. повышение трудоемкости производства
5. привлечение инвестиции

7. В медицинских учреждениях к прямым расходам относят:
1. затраты на оплату труда административно-хозяйственного персонала
2. хозяйственные расходы
3. командировки и служебные разъезды
4. затраты на оплату труда основного персонала
5. оплату коммунальных услуг

8. В медицинских учреждениях к накладным расходам относят:
1. затраты на оплату труда административно-хозяйственного персонала
2. материальные ресурсы, потребляемые в процессе оказания медицинской услуги
3. амортизацию медицинского оборудования
4. затраты на оплату труда основного персонала
5. лекарственные средства, оборудование

9. Коэффициент накладных расходов определяется путем отнесения суммы:

1. накладных расходов к сумме расходов на заработную плату административно-хозяйственного персонала
2. расходов на заработную плату административно-хозяйственного персонала к сумме расходов на заработную плату основного персонала
3. накладных расходов к сумме расходов на заработную плату основного персонала
4. расходов на заработную плату основного персонала к сумме расходов на заработную плату административно-хозяйственного персонала
5. расходов на заработную плату основного персонала к сумме накладных расходов

10. Неявные (внутренние) издержки – это:

1. издержки на ресурсы, принадлежащие самому предпринимателю
2. заработная плата рабочих
3. затраты на комплектующие детали
4. затраты на приобретаемое сырье
5. затраты на уплату налогов и взносов

11. Если при данном объеме производства рыночная цена товара больше средних переменных затрат, фирме следует:

1. ничего не менять
2. прекратить производство
3. информации недостаточно
4. уменьшить выпуск
5. увеличить выпуск

12. Из перечисленных издержек можно считать постоянными:

1. оплату труда управленческого персонала
2. налог на собственность фирмы
3. арендную плату
4. коммунальные расходы
5. все ответы верны

13. Переменные издержки:

1. зависят от объема выпускаемой продукции
2. не включают затраты на сырье
3. не зависят от объема выпускаемой продукции
4. не включаются в себестоимость продукции
5. нет правильного ответа

14. К переменным издержкам в краткосрочном периоде можно отнести:

1. страховые взносы фирмы
2. расходы на приобретение сырья
3. процент на взятый фирмой кредит
4. амортизационные отчисления
5. все ответы верны

15. Средние издержки:

1. не зависят от переменных издержек
2. не зависят от постоянных издержек
3. не зависят от предельных издержек

4. зависят от поведения потребителя
5. определяют затраты на единицу продукции

Упражнения:

1. Определите методом прямого счета стоимость однородной единицы продукции, если общие издержки составили 10 млн руб., а количество выработанной продукции 2500 ед.

2. Определите снижение себестоимости продукции за счет роста объема производства, если объем производства на предприятии за год вырос на 15%, а базовая величина постоянных расходов составляет 120 млн руб. Формула расчета:

$$E_1 = I_{т.п.} * S_{пос.} : 100\%$$

3. Определите экономию на амортизационных отчислениях в связи с лучшим использованием основных фондов при следующих условиях:

1. Сумма амортизационных отчислений до и после внедрения мероприятий по улучшению использования основных фондов для увеличения объема выпуска продукции (в руб.) составила соответственно по 20 млн руб.

2. Объем продукции до и после внедрения мероприятий по улучшению использования основных фондов составил соответственно 100 и 150 млн руб. Формула расчета:

$$E_2 = (A_1 : N_1 - A_2 : N_2) * N_2$$

4. Рассчитайте коэффициент дополнительной заработной платы, если дополнительная заработная плата персонала составила 10 млн руб., а основная заработной плате всего персонала – 30 млн руб.

5. Составьте и объясните формулу расчета коэффициента накладных расходов.

6. Рассчитайте стоимость медицинской услуги, если ее себестоимость составила 100 руб., а рентабельность установлена в 25%.

Рефераты

1. Издержки, понятия, структура.
2. Себестоимость, понятия, структура.
3. Калькуляция себестоимости. Пути снижения себестоимости продукции.
4. Контроллинг.
5. Основные понятия расчета затрат на простые медицинские услуги.

Тема 14. Цена. Ценообразование. Ценовая политика предприятия.

Основные изучаемые вопросы:

1. Цена.
2. Ценообразование.
3. Ценовая политика предприятия.
4. Методы ценообразования.

Мотивационная характеристика темы

В условиях рыночной экономики цена является одним из наиболее важных синтетических показателей, существенно влияющих на финансовое положение предприятия. Это объясняется тем, что от уровня цены зависят величина прибыли коммерческой организации, конкурентоспособность предприятия и его продукции. Цена является важнейшим инструментом внутрифирменного планирования и служит ориентиром принятия хозяйственных решений.

В условиях рынка сохраняется необходимость государственного регулирования ценообразования. Это объясняется необходимостью контроля за ценами отраслей и предприятий-монополистов, стремлением государства обеспечить социальную защиту населения.

Цена на продукцию зависит от многих факторов: спроса на продукцию, государственного регулирования цен, издержек, конкуренции и др. Учет влияния всех факторов в комплексе позволяет предприятиям выработать гибкую и эффективную политику ценообразования.

В первые годы перехода на рыночные отношения наиболее сильнодействующим фактором ценообразования в российской экономике был, и во многом остается сейчас, фактор затрат. Предприниматели стремились любое увеличение затрат переложить на покупателя. По мере насыщения рынка и в условиях конкуренции предприятиям все чаще, чтобы реализовать продукцию и обеспечить устойчивое финансовое положение, приходится изыскивать резервы по снижению издержек.

Основные категории и понятия

Понятие цены как экономической категории. Система цен и их классификация. Ценообразование. Основные ценовые стратегии. Ценовая политика предприятия.

Цели занятия.

Общая цель: изучить цены, ценообразование и ценовую политику на предприятии.

Конкретные цели

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Цена. Ценообразование. Ценовая политика предприятия”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “ Цена. Ценообразование. Ценовая политика предприятия ”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Что понимается под ценой продукции?
2. Какие факторы влияют на уровень цен?
3. Чем вызвана необходимость государственного регулирования ценообразования в рыночных условиях?
4. Каковы основные функции цены?
5. Какие вы знаете виды цен?
6. Каковы сущность и значение ценовой политики предприятия?
7. Каковы основные виды ценовых стратегий предприятия?
8. Какова структура цены предприятия, промышленности, розничной цены?
9. Какую роль в ценообразовании играет фактор издержек?
10. В чем отличие свободных и договорно-контрактных цен?
11. Каков порядок включения транспортных расходов в цену продукции?
12. Что понимается под эластичным и неэластичным спросом?
13. Каковы основные методы ценообразования, их преимущества и недостатки?

Базисный тестовый контроль:

1. Себестоимость — это:

1. выраженные в денежной форме материальные затраты и оплата труда
2. предельные издержки
3. затраты на сырье
4. издержек производства и прибыль
5. прибыль и торговая надбавка

2. Договорная цена – это:

1. цена, по которой товар поставляется крупными партиями в ограниченном ассортименте
2. цена, которая устанавливается по согласованию сторон на определенные объемы продукции и сроки ее поставки
3. цена, удовлетворяющая производителя
4. цена, удовлетворяющая потребителя
5. цена по договоренности

3. Розничная цена включает в себя:

1. себестоимость
2. себестоимость и прибыль
3. себестоимость, прибыль и НДС
4. себестоимость, прибыль, НДС и торговую наценку
5. себестоимость, прибыль и торговую наценку

4. Распределительная функция цены связана с:

1. определением, сколько затрачено труда, сырья, материалов на изготовление товара
2. диспропорциями в сферах производства и обращения товаров
3. перераспределением национального дохода между отраслями экономики и социальными группами
4. необходимостью сбалансирования спроса и предложения

5. нет правильного ответа

5. Учетная функция цены связана с:

1. необходимостью стимулировать производство
2. диспропорциями в сферах производства и обращения товаров
3. перераспределением национального дохода между отраслями экономики и социальными группами
4. необходимостью сбалансирования спроса и предложения
5. определением, сколько затрачено труда, сырья, материалов на изготовление товара

6. Структура цены – это:

1. структура материалов, используемых для изготовления товара
2. структура себестоимости, отражающая затраты на изготовление товара
3. соотношение себестоимости и торговой надбавки
4. соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах
5. соотношение затрат на изготовление товара и прибыли

7. Отпускная цена предприятия включает:

1**.** себестоимость товара, прибыль предприятия и косвенные налоги
2. отпускную цену предприятия и снабженческо-сбытовую скидку
3. отпускную цену предприятия, снабженческо-сбытовую скидку и торговую наценку
4. отпускную цену предприятия и торговую наценку
5. себестоимость товара и косвенные налоги

8. Оптовая цена предприятия включает:

1**.** себестоимость товара, прибыль предприятия и косвенные налоги
2. отпускную цену предприятия и снабженческо-сбытовую скидку
3. отпускную цену предприятия, снабженческо-сбытовую скидку и торговую наценку
4. отпускную цену предприятия и торговую наценку
5. себестоимость товара и косвенные налоги

9. Розничная цена предприятия включает:

1**.** себестоимость товара, прибыль предприятия и косвенные налоги
2. отпускную цену предприятия и снабженческо-сбытовую скидку
3. отпускную цену предприятия, снабженческо-сбытовую скидку и торговую наценку
4. отпускную цену предприятия и торговую наценку
5. себестоимость товара и косвенные налоги

10. К косвенным налогам относят:

1. налог на имущество организаций
2. налог на доходы с физических лиц
3. налог на прибыль предприятий
4. налог на добавленную стоимость
5. налог на имущество физических лиц

Учебные задания:

1. Предприятие планирует выпуск новой продукции. На основе рассчитанной калькуляции затраты на производство и реализацию единицы продукции составляют 3250 руб. Рентабельность продукции определена на уровне 20% по отношению к полной себестоимости. Определите планируемую цену единицы изделия.

2. Предполагаемая цена единицы изделия — 520 руб., в том числе переменные затраты на единицу продукции — 370 руб. Постоянные затраты в целом по предприятию определены на уровне 2 800 тыс. руб. Определите количество единиц изделия.

Ориентировочная основа действий:

Цена – фундаментальная экономическая категория, означающая количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара.

Схема ценообразования поясняет взаимосвязь между производителем и покупателем при установлении цены (рис. 1).



Рис. 1. Схема ценообразования.

Функции цены отражают ее экономическую сущность, предназначение, роль в хозяйственной жизни.

Учетная функция состоит в определении, сколько затрачено труда, сырья, материалов на изготовление товара. В учетной функции цена служит средством исчисления всех стоимостных показателей. К ним относятся как количественные показатели — валовой внутренний продукт (ВВП), национальный доход, объем капитальных вложений, объем товарооборота и пр., так и качественные — рентабельность, производительность труда, фондоотдача и др.

Таким образом, цена используется для определения эффективности производства, служит ориентиром принятия хозяйственных решений, важнейшим инструментом внутрифирменного планирования.

Распределительная функция связана с отклонением цены от стоимости под влиянием различных факторов. Функция реализуется через включение в себестоимость многих налогов, которые затем являются источником формирования дорожных фондов, Пенсионного фонда, Фонда социального страхования, Фонда занятости населения и т.д., а также через включение в цену косвенных налогов (НДС и акцизов). Государство таким способом перераспределяет национальный доход между отраслями экономики, секторами, фондами накопления и потребления, социальными группами.

Функция сбалансирования спроса и предложения выражается в том, что через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена сигнализирует о диспропорциях в сферах производства и обращения, служит средством для достижения соответствия спроса и предложения.

Функция цены как средства рационального размещения производства заключается в том, что происходит перелив капиталов в секторы экономики и виды производства с более высокой нормой прибыли.

Стимулирующая функция проявляется в поощрительном или сдерживающем воздействии на производство или потребление различных товаров. Это связано с тем, что цены дифференцированы в зависимости от технического уровня и качества продукции.

Система цен характеризует собой взаимосвязь и соотношение различных видов цен. Она состоит из различных элементов, среди которых можно выделить как отдельные цены, так и определенные их группы.

Цены классифицируют по следующим признакам:

1) по характеру обслуживаемого оборота
2) по срокам действия
3) по степени регулирования
4) по формам продаж
5) по степени обоснованности
6) по условиям поставки и продажи
7) по методу включения транспортных расходов в цену товара
8) в зависимости от территории действия

По характеру обслуживаемого оборота выделяют:

- оптовые цены предприятия – цена, по которой товар поставляется крупными партиями;
- розничная цена – цена, по которой ведется продажа в розницу и небольшими партиями;
- закупочные цены – цена, по которым производители сельскохозяйственной продукции реализуют ее фирмам для дальнейшей переработки;
- транспортные цены и тарифы;
- сметная стоимость – цена, по которой оплачивается продукция строительства (здания, сооружения); тарифы на платные услуги населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот;
- равновесная цена – цена товара в условиях рыночного равновесия.
- фактурная цена (цена купли-продажи) определяется условиями поставки, согласованными в контракте.
- номинальная цена – денежные цены товаров, публикуемые в прейскурантах, справочниках и биржевых котировках.

По срокам действия цены могут быть:

- твердые {постоянные) цены, которые не меняются в течение всего срока поставки продукции по данному соглашению или контракту, обычно в договоре делается оговорка: «цена твердая, изменению не подлежит»;

- текущие цены, по которым осуществляется поставка продукции в данный период времени. Они могут меняться в рамках одного контракта и отражают состояние рынка;
- скользящие цены устанавливаются на изделия, требующие длительного срока изготовления. В договоре устанавливаются исходная цена И порядок внесения поправок в случае изменения ценообразующнх факторов (издержек производства) за период, необходимый для их изготовления. Эти виды цен широко используются в международной торговле. Возможен вариант, когда установлен предел в процентах к договорной цене, в рамках которого пересмотр цены не производится; этот предел называется лимитом скольжения. Например, цена может быть пересмотрена не более чем на 20% от общей суммы затрат. Скольжение также может распространяться не на всю сумму затрат, а на определенные виды затрат, указанные в договоре;
- сезонные цены действуют в течение определенного периода времени;
- ступенчатые цены представляют собой ряд последовательно снижающихся (повышающихся) цен на продукцию в заранее обусловленные моменты времени по предварительно определенной шкале.

По степени регулирования:

- свободные цены, устанавливаемые производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения в соответствии с конъюнктурой рынка;
- фиксированные цены или тарифы, устанавливаемые на определенном уровне;
- регулируемые цены – цены, устанавливаемые под контролем государства или отдельных субъектов Федерации. Различают прямые и косвенные методы регулирования. Прямое регулирование осуществляется путем установления фиксированных цен, предельных цен, надбавок, предельных коэффициентов изменения цен, предельного уровня рентабельности. Косвенное регулирование предполагает воздействие на цены через изменение налогов и процентных ставок. В Российской Федерации государственное регулирование ценообразования осуществляется на основании Указа Президента РФ от 28.02.1995 г. № 221 “О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)”. Этим Указом определены перечни продукции и услуг, по которым осуществляется государственное регулирование цен. Государственное регулирование цен и тарифов в отраслях, относящихся к естественным монополиям, осуществляется в соответствии с Федеральным законом “О естественных монополиях” (от 17.08.1995 г. № 147-ФЗ) В этих отраслях развитие конкуренции невозможно или неэффективно, что вызывает необходимость государственного регулирования их деятельности;
- гарантированные цены. Их поддержание обеспечивается государственным финансированием. В России с 1995 г. введены в действие гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию, закупаемую для государственных нужд (в федеральный и региональный фонды), в тех случаях, когда свободные рыночные цены оказываются ниже уровня гарантированных;
- рекомендуемые цены устанавливаются на важнейшие виды продукции; такая практика имеет место в некоторых западных странах. Если цена превышает рекомендуемый уровень, может применяться прогрессивное налогообложение

прибыли, полученной от реализации товаров по ценам, превышающим рекомендуемые;

- залоговые цены выполняют функции минимальных гарантированных цен.

По формам продаж:

- контрактные {договорные) цены устанавливаются по соглашению сторон;
- биржевые котировки – уровни цен товаров, реализуемых через биржу; биржа способствует формированию оптовых рыночных цен на массовые качественно однородные стандартизированные товары;
- цены ярмарок и выставок (часто льготные);
- аукционные цены отражают ход продаж на аукционе; могут быть открытые аукционные торги и тендерные;
- трансфертные цены применяются при реализации продукции между подразделениями одной фирмы или разных фирм, входящих в одну ассоциацию.

По степени обоснованности:

- базисные цены применяются в качестве исходной базы при установлении цены на аналогичные изделия; они представляют собой фиксированные в соглашениях или прейскурантах цены товаров с определенными качественными параметрами;
- справочные цены публикуются в каталогах, прейскурантах, экономических журналах, справочниках и в специальных экономических обзорах; они используются в качестве ориентировочной информации при установлении цен на аналогичную продукцию пли при анализе уровней и соотношений цен;
- прейскурантные цены представляют собой вид справочной цены и публикуются в прейскурантах фирм-продавцов;
- расчетные цены применяются в договорах, контрактах на нестандартное оборудование, производимое обычно по индивидуальным заказам;
- фактическая цена сделки учитывает применение различных надбавок и скидок к базисной цене.

Цены зависят от вида «франко» определяющего, кто несет основные транспортные расходы по доставке груза: покупатель или продавец. Термин «франко» показывает, до какого пункта на пути продвижения товара от продавца к покупателю продавец возмещает транспортные расходы.

По условиям поставки и продажи, в том числе по способу отражения транспортных расходов:

- цена-нетто – цена на месте купли-продажи;
- цена-брутто (фактурная цена) определяется с учетом условий купли-продажи (вида и размера потоварных налогов, наличия и уровня скидок, вида «франко» и условий страховки).

По методу включения транспортных расходов в цену товара выделяют:

- цену «франко-склад поставщика» (все расходы по доставке продукции несет покупатель);
- цену «франко-станция отправления» (в цену продавец включает все расходы по доставке продукции на станцию отправления);
- цену «франко-склад потребителя» (расходы по доставке продукции оплачи-

вает поставщик).

Система франкирования показывает, до какого пункта по пути продвижения товара от продавца к покупателю продавец возмещает транспортные расходы, они соответственно включаются в цену товара.

Любая цена включает в себя ряд взаимосвязанных элементов. Соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах, представляет собой структуру цены, которая позволяет судить о значимости элементов цены и их уровня (рис. 2).

<table>
<tr><td>Себестоимость продукции</td><td>Прибыль предприятия</td><td>Акцизы</td><td>Налог на добавленную стоимость</td><td>Наценки посреднических организаций</td><td>Торговые наценки</td></tr>
<tr><td colspan="4">Отпускная цена предприятия</td><td></td><td rowspan="3"></td></tr>
<tr><td colspan="5">Оптовая цена</td></tr>
<tr><td colspan="5">Розничная цена</td></tr>
</table>

Рис. 2. Структура розничной цены.

Основу цены продукции составляет ее себестоимость. Она характеризует текущие издержки предприятия по производству и реализации продукции.

Отпускная цена предприятия — цена, с которой товар выходит с предприятия. Она состоит из себестоимости товара и прибыли предприятия. В эту цену могут включаться косвенные налоги (акцизы и НДС).

Оптовая цена — цена, которая включает в себя отпускную цену предприятия и снабженческо-сбытовую скидку.

Снабженческо-сбытовая наценка (наценка посреднических организаций) — цена на услугу по снабжению и сбыту. Как всякая цена, снабженческо-сбытовая (оптовая) скидка должна возместить издержки снабженческо-сбытовых организаций (организаций оптовой торговли) и дать этим организациям прибыль.

Розничная цена — это цена, по которой товар приходит к конечному потребителю, т.е. цена, завершающая процесс ценообразования. Розничная цена отличается от оптовой цены торговли на величину торговой наценки.

Торговая наценка — цена за услугу по реализации товаров конечному потребителю (населению). Она должна обеспечить возмещение затрат торговли (первая часть торговой скидки) и дать прибыль (вторая часть торговой скидки).

При обосновании цены конкретной продукции разрабатывается калькуляция себестоимости единицы изделия. Перечень статей затрат в калькуляции, а также их состав и порядок распределения по видам продукции и центрам затрат определяются отраслевыми методическими указаниями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции. Любое предприятие стремится получить максимально возможную прибыль. Прибыль предприятия должно обеспечивать не только финансирование текущих расходов (например, материальная помощь работникам, дивиденды по акциям и т. д.), но и развитие предприятия.

Государство также заинтересовано в увеличении прибыли предприятий, поскольку рост прибыли обеспечивает большую наполняемость доходной части бюджетов разных уровней.

Относительным показателем прибыли является рентабельность продукции – отражает эффективность текущих затрат и исчисляется как отношение валовой прибыли к полной себестоимости реализованной продукции.

Важное место в структуре цены занимают налоги, которые формируют доходы бюджетов разных уровней и внебюджетных фондов.

Страховые взносы имеют целевое назначение и выступают источником формирования социальных внебюджетных фондов (Пенсионного фонда, Фонда социального страхования, Фонда обязательного медицинского страхования).

Выделяют целый ряд как прямых, так и косвенных налогов.

К косвенным налогам относятся налоги на продукцию и услуги, включаемые в цену товара или тариф. Косвенные налоги являются налогами на потребителя, который оплачивает их при покупке товаров. К косвенным налогам относятся налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины и др.

Прямые налоги устанавливаются на доходы или имущество физических или юридических лиц. К таким налогам относятся налог на доходы с физических лиц, налог на прибыль предприятий, налог на имущество организаций, земельный налог, лесной налог и др.

Наценки посреднических и торговых организаций обеспечивают им возмещение затрат, связанных с продвижением продукции от производителей к потребителям, и получение определенной суммы прибыли.

Возмещение издержек оптовой торговли осуществляется с помощью снабженческо-сбытовых надбавок, которые включают затраты и прибыль. В составе снабженческо-сбытовых надбавок учитываются расходы по закупке, хранению, транспортировке и реализации продукции, а также необходимая для нормальной деятельности этих организаций прибыль.

Расходы по реализации товаров различными торговыми предприятиями возмещаются через торговую надбавку. Торговая надбавка включает издержки розничного продавца, а также прибыль.

Чем больше посредников участвует в реализации товара, тем выше издержки обращения и соответственно выше уровень продажной цены. В связи с этим создание крупных оптово-торговых фирм способствует удешевлению товародвижения.

В зависимости от территории действия различают: единые, или поясные, цены; региональные (зональные) цены.

Единые цены устанавливаются и регулируются федеральными органами исполнительной власти. Региональные цены устанавливаются органами исполнительной власти регионов и учитывают природно-климатические, географические, социально-экономические условия и особенности отдельных территорий. В соответствии с Указом Президента РФ “О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)” определены перечни продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления и услуг, по которым федеральным органам исполнительной власти, а также органам исполнительной власти субъектов РФ предоставляется право вводить государственное регулирование цен, тарифов и надбавок.

Единые (поясные) регулируемые цены устанавливаются на следующие виды продукции и услуг:

• газ природный (кроме реализуемого населению и жилищно-строительным кооперативам);

• продукция ядерно-топливного цикла;

• электроэнергия и теплоэнергия, тарифы, на которые регулируются Федеральной энергетической комиссией;

• продукция оборонного производства;

• драгоценные металлы и сплавы;

• перевозки грузов, погрузочно-разгрузочные работы на железнодорожном транспорте и др.

В компетенцию органов исполнительной власти субъектов РФ входит регулирование цен на следующие виды продукции и услуг:

• газ природный, реализуемый населению и жилищным кооперативам;

• электроэнергия и теплоэнергия, тарифы, на которые регулируются региональными энергетическими комиссиями;

• топливо твердое, топливо печное бытовое и керосин, реализуемые населению;

• оплата населением жилья и коммунальных услуг и др.

В классификации цен отдельно выделяются цены, используемые в статистике.

• текущие;

• средние;

• сопоставимые;

• неизменные.

Статистические цены являются обобщенными, агрегированными. Они позволяют анализировать и выявлять тенденции в динамике цен, устанавливать изменения в динамике физических объемов производства и реализации товаров, а также осуществлять анализ стоимостных показателей.

Кроме этого, существуют так называемые мировые цены – это цены, по которым проводятся крупные экспортные и импортные операции, достаточно полно характеризующие состояние международной торговли конкретными товарами.

Факторы, влияющие на уровень цен.

Для выработки эффективной ценовой политики фирмы необходим всесторонний анализ факторов, влияющих на уровень цен. Основными из них являются: спрос на продукцию; государственное регулирование цен; издержки по производству и реализации продукции; инфляция; конкуренция; другие факторы.

Значительное влияние на цену товара оказывает спрос.

Спрос – это платежеспособная потребность покупателей, выраженная в денежной форме, т. е. желание, стремление покупателей приобрести на рынке данный товар при данной цене в соответствии со своими потребностями и денежными средствами (величина дохода потребителя).

Объем спроса (величина спроса) — это количество товара, которое готов купить отдельный потребитель, группа людей или все население в целом в течение определенного времени по той или иной цене товара при прочих равных условиях.

Между ценой и объемом спроса существует обратно пропорциональная зависимость, выражающаяся в том, что при прочих равных условиях при повышении цены единицы товара объем спроса понижается и наоборот. Данная обратная зависимость выражается з**аконом спроса** — между уровнем цены (P) и величи-

ной спроса (Q) существует обратная зависимость (рис. 3).

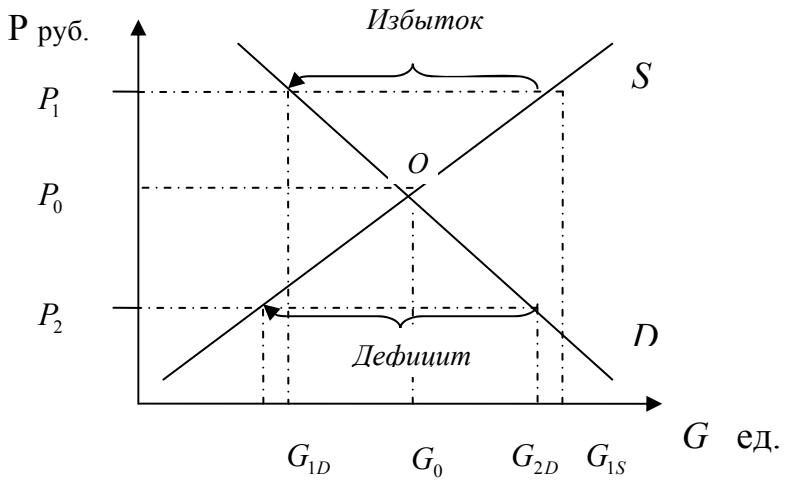


Рис. 3. Рыночное равновесие

Поведение продавцов на рынке выражается **предложением** товаров и услуг.

Совокупность товаров и услуг, предлагаемых на рынке, и образует **предложение**, а назначаемая производителями цена и есть **цена предложения.**

Суть закона предложения состоит в том, что объем предложения (Q) товаров и услуг находится в прямой зависимости от изменения направления уровня цен (P) (величина прибыли); рис. 3.

В условиях рыночной экономики конкурентные силы способствуют синхронизации цен спроса и цен предложения, что приводит к равенству объемов спроса и предложения.

Состояние рынка, при котором интересы покупателей и продавцов совпадают, называется **равновесным**. В этом случае количество товаров, которое продавцы хотят и могут продать по данной цене в определенный промежуток времени, соответствует количеству товаров, которое покупатели хотят и могут купить по этой цене в этот же промежуток времени.

Равновесная цена — цена, уравновешивающая величины спроса и предложения на рынке в результате действия конкурентных сил.

Совпадение интересов покупателей и продавцов характеризует точка пересечения кривых спроса и предложения – О или **точка равновесия**. Соответствующие этой точке цену P_0 и объем услуг Q_0 называют равновесной ценой и равновесным количеством услуг.

Определенную роль в ценообразовании играет государство, осуществляя регулирующую функцию. В условиях несовершенно го рынка возникающая равновесная цена не способствует оптимальному состоянию и стабильности в обществе. Поэтому государство путем установления регулируемых цен целенаправленно создает новые условия равновесия. Но при этом необходимо учитывать следующие моменты:

а) во-первых, устанавливаемая государством цена не может достаточно быстро меняться под влиянием изменений спроса и предложения, поэтому может возникать дефицит или затоваривание продукции, не находящей сбыта;

б) во-вторых, полный отказ государства от вмешательства в процесс ценообразования лишает общество возможности воздействовать на уровень цен отраслей и предприятий-монополистов, а также лишает население социальной поддержки, особенно его малообеспеченных слоев. Поэтому в условиях рынка, особенно в переходный период, необходимость государственного регулирования ценообразования усиливается.

Основу цены изделия составляют издержки, связанные с его производством и реализацией, поэтому их размер во многом определяет уровень цены. В состав издержек входят затраты как зависящие, так и не зависящие от деятельности предприятия. Например, стоимость сырья, материалов, топлива, энергии, транспортные тарифы – факторы, внешние по отношению к предприятию. Поэтому увеличение этих затрат вызывает рост цены товара.

Другая группа затрат – уровень использования сырья и материалов, степень загрузки производственных мощностей, производительность труда и т. п. – непосредственно зависит от уровня их организации на предприятии. Поэтому фирма в зависимости от прочности своего положения на рынке может маневрировать ценами. Если положение фирмы недостаточно устойчивое и повышение цен на продукцию нежелательно, то удорожание, например по сырью можно компенсировать в определенной степени снижением норм расхода сырья, использованием вторичных ресурсов и т. д. Если же положение фирмы достаточно устойчивое, в этом случае увеличение издержек может быть перенесено на цену товара.

На уровень цен оказывает влияние конкуренция, которая подталкивает фирмы к совершенствованию своей продукции, детальному обоснованию цены на нее. При этом фирма может ориентироваться или на рынок продавца, или на рынок покупателя. На рынке продавца доминирующее положение занимает продавец – производитель товара. В таких условиях фирме легче функционировать, поскольку ее продукция находится вне конкуренции. На рынке покупателя доминирующее положение занимает покупатель. И от того, насколько фирма сумеет учесть меняющиеся запросы покупателя и вовремя удовлетворить их, зависит ее благополучие.

Учет влияния всех факторов в комплексе позволяет фирме выработать правильную политику ценообразования.

Ценовая политика – общие принципы, которых придерживается компания в сфере установления цен на свои товары или услуги. Основная задача ценовой политики предприятия на выбранном рынке – обеспечение устойчивой запланированной прибыли и устойчивой конкурентоспособности продукции.

При разработке ценовой политики на предприятии принимают во внимание следующие моменты: какое место занимает цена среди средств конкурентной борьбы на каждом рынке, где действует предприятие; какой метод расчета цены должен быть выбран; может ли выдержать предприятие роль «ценового лидера», т.е. выдержит ли оно «ценовую войну»; какой должна быть ценовая политика в отношении новых товаров; как должна измениться цена в зависимости от жизненного цикла товара; должна ли быть единой базисная цена для всех сегментов, на которых ведется торговля, или возможны разные базисные цены; существуют ли какие-либо организации, которые могут подвергнуть анализу соотношение

«издержки - прибыль» предприятия и сравнить результат с тем же показателем конкурентов.

В условиях рыночной экономики наиболее распространенными являются следующие ценовые стратегии предприятия:

- сохранение стабильного положения на рынке при умеренной рентабельности;
- получение сверхприбыли путем “снятия сливок” с рынка;
- вытеснение конкурентов;
- обеспечение выживаемости в условиях рынка и предотвращение банкротства;
- внедрение на рынке новой продукции;
- завоевание лидерства по показателям качества и др.

Реальная оценка действительности приводит к необходимости ориентации в деятельности предприятия на смешанные стратегии ценообразования.

Каждая фирма должна иметь четкую, упорядоченную методику установления исходной цены на свою продукцию. Отсутствие четко определенной ценовой политики вызывает неопределенность в принятии решений в этой области различными службами предприятия, может привести к несогласованности этих решений. В результате позиции предприятия на рынке становятся более слабыми, предприятие несет потери в выручке и прибыли.

Процесс ценообразования на предприятии можно представить следующими основными этапами:

- постановка цели (задачи) ценообразования;
- определение уровня спроса на данный вид продукции;
- оценка издержек производства и степени регулирования цен на продукцию;
- анализ цен и товаров конкурентов;
- выбор метода ценообразования;
- расчет исходной цены изделия;
- учет влияния на цену изделия дополнительных (неценовых) факторов;
- установление окончательной цены.

В условиях конкуренции предприниматели при реализации своей продукции стремятся найти так называемую оптимальную цену товара. Реальная цена товара определяется на рынке на основе сопоставления спроса и предложения. Важно, чтобы оптимальная цена, рассчитанная предприятием, стремилась к уровню реальной цены.

На практике в зависимости от конкретных условий и целей предприятия используются различные методы расчета предполагаемой цены на товар. Все эти методы объединяются в следующие группы: методы, основанные на затратном подходе; методы, основанные на “целевом ценообразовании”; методы, учитывающие полезность продукта; методы, учитывающие потребительский спрос и другие.

Первая группа методов отличается простотой расчетов. Основной принцип этих расчетов заключается в прибавлении к издержкам на производство товара определенной суммы прибыли, которую планирует получить фирма. Имеется несколько разновидностей расчета цен, основанных на затратном подходе.

По методу “**полных затрат”** в калькуляцию издержек производства включаются переменные и постоянные затраты.

Метод “**усредненных затрат”** заключается в том, что при установлении цены в калькуляцию включаются не полные, а средние затраты на производство

единицы продукции. Величина усредненных затрат будет тем меньше, чем больше объем выпускаемой продукции, поскольку средние постоянные затраты находятся в обратной зависимости от объема производства.

При методе "**стандартных издержек производства"** затраты рассчитываются до начала процесса производства. Калькулирование себестоимости производится на основе установленных нормативов затрат сырья, топлива, материалов, амортизации и т. д.

В "**целевом ценообразовании"** издержки производства также являются исходным элементом расчетов. Но в отличие от затратного метода прибыль устанавливается не в процентном отношении к издержкам производства, а является индивидуальной величиной каждого конкретного товара. Данная методика основывается на анализе безубыточности производства. Это достигается путем сопоставления издержек с ожидаемыми поступлениями при различных уровнях объема продаж. Применение метода "целевого ценообразования" тесно связано с использованием системы учета прямых переменных затрат. Чаще эту систему называют "директ-костинг" (учет по прямым затратам). Сущностью системы "директ-костинг" является разделение затрат на производство на переменные и постоянные в зависимости от изменений объема производства. Если известны постоянные затраты, цена единицы изделия, переменные затраты на единицу изделия, а также сумма расчетной (желаемой) прибыли, то объем продаж определяется по следующей формуле:

$$V_{пр} = \frac{Z_{пр} + R_{пр}}{C - Z_{пер}}$$

где $V_{пр}$ – объем продаж, обеспечивающий получение целевой прибыли;
$R_{пр}$ – плановая сумма прибыли;
$Z_{пр}$ – постоянные расходы в целом по предприятию;
$Z_{пер}$ – переменные расходы в расчете на единицу изделия;
C – цена изделия.

При использовании методов ценообразования, основанных на учете полезности продукта, исходят из того, что потребитель ориентируется на основные параметры изделий. В качестве таких параметров могут быть или один, основной параметр, который в значительной мере определяет общий уровень цены изделия, или несколько наиболее значимых параметров. Этот подход называют методом удельных показателей. Используя этот метод, вначале рассчитывается удельная цена продукта (P_1):

$$P_1 = \frac{P_{баз}}{П_{баз\ 1}}$$

где $P_{баз}$ — цена базового изделия;
$П_{баз1}$ — основной параметр базового изделия в соответствующих единицах измерения (см, кг и пр.).

Затем рассчитывается цена нового изделия (P_2):

$$P_2 = P_1 * П_{баз\ 2}$$

где $П\ баз2$ — основной параметр нового изделия в соответствующих единицах измерения.

Одним из вариантов расчета цен на новую продукцию, ориентированных на полезность изделия, может быть метод корреляционно-регрессионного анализа, который представляет собой сочетание двух методов — корреляционного и регрессионного. Этот метод используется для выявления зависимости изменения цены от изменения одного или нескольких технико-экономических параметров продукции. Количественная зависимость между изменением цены изделия и факторными признаками находится на основе регрессионного анализа. Что касается уравнений регрессии, то они могут иметь различный вид: линейное, степенное, параболическое и др.

Метод определения цен с ориентацией на спрос предполагает использование различных опросных листов, тестов, проведение экспериментов и прочее. Суть этого метода заключается в том, что предприятия при разработке ценовой политики стремятся установить такую зависимость между ценами и объемами продаж, которая позволяла бы достичь поставленных целей.

Заключительный тестовый контроль:

1. К прямым налогам относят:
1. акцизы
2. таможенные пошлины
3. налог на прибыль предприятий
4. налог на добавленную стоимость
5. сборы

2. Возмещение издержек оптовой торговли осуществляется с помощью:
1. налогов
2. акцизов
3. НДС
4. торговой надбавки
5. снабженческо-сбытовой надбавки

3. Расходы по реализации розничных товаров торговыми предприятиями возмещаются с помощью:
1. налогов
2. акцизов
3. НДС
4. торговой надбавки
5. снабженческо-сбытовой надбавки

4. Свободные цены устанавливаются:
1. на основе спроса и предложения
2. по соглашению сторон
3. под контролем государства
4. путем использования предельных надбавок
5. путем изменения налогов и процентных ставок

5. Факторы, влияющие на уровень цен:
1. спрос на продукцию
2. государственное регулирование цен
3. издержки по производству и реализации продукции
4. инфляция

5. все ответы верны

6. При расчете цены на товар по методу “полных затрат” в калькуляцию издержек производства включаются:

1. затраты и объем выпускаемой продукции
2. средние затраты на производство единицы продукции
3. затраты на основе нормативов материалов, амортизации и пр.
4. переменные и постоянные затраты
5. постоянные затраты и объем выпускаемой продукции

7. При расчете цены на товар по методу “усредненных затрат” в калькуляцию издержек производства включаются:

1. затраты и объем выпускаемой продукции
2. средние затраты на производство единицы продукции
3. затраты на основе нормативов материалов, амортизации и пр.
4. переменные и постоянные затраты
5. постоянные затраты и объем выпускаемой продукции

8. Процесс ценообразования на предприятии начинается с этапа:

1. определения уровня спроса на продукцию
2. оценки издержек производства
3. постановки цели ценообразования
4. анализа цен и товаров конкурентов
5. выбора метода ценообразования

9. Цена товара в рыночной экономике - это:

1. денежное выражение стоимости товара
2. потребительская стоимость
3. сумма общественно необходимых затрат
4. денежная сумма на оплату добавочного труда
5. денежная сумма, уплаченная за товар

10. В структуру цены входят:

1. себестоимость
2. прямые налоги
3. косвенные налоги
4. рентабельность
5. все ответы верны

11. Стимулирующая функция цены:

1. дает покупателям и продавцам данные о спросе и предложении
2. способствует развитию наиболее экономичных способов производства
3. определяет затраты производителей
4. ориентирует производителей в распределении полученного дохода
5. стимулирует наиболее крупные производства

12. Цена – это:

1. затраты на факторы производства с учетом себестоимости
2. затраты на факторы производства с учетом стоимости сырья
3. стоимость факторов производства
4. стоимость единицы товара, которую продавец согласен продать, а покупатель готов купить

5. стоимость переменных издержек с учетом накладных расходов

13. Затратный метод цены складывается из:

1. стоимости факторов производства
2. себестоимости, прибыли и торговой надбавки
3. стоимости постоянных и предельных издержек
4. стоимости постоянных и переменных издержек
5. стоимости сырья

14. Равновесная цена — это:

1. соотношение стоимости издержек и прибыли
2. цена товара стандартного качества, отталкиваясь от которой устанавливается цена товара более высокого и низкого качества
3. цена определенного товара с фиксированными параметрами качества.
4. цена товара в условиях рынка
5. цена товара в условиях рыночного равновесия, когда величины спроса и предложения на товары и услуги равны

15. Оптовая цена – это:

1. цена, удовлетворяющая потребителя
2. цена, по которой товар поставляется крупными партиями
3. цена, удовлетворяющая производителя
4. цена товара в условиях рынка
5. все ответы верны

Упражнения:

1. Рассчитать объем реализации продукции в натуральном выражении *($V_{пр}$),* обеспечивающий покрытие всех затрат предприятия и получение целевой суммы прибыли в размере 500 тыс. руб., если известно: предполагаемая цена единицы изделия — 520 руб., в том числе переменные затраты на единицу продукции — 370 руб. Постоянные затраты в целом по предприятию определены на уровне 2 800 тыс. руб.

2. Цена металлической канцелярской линейки длиной 20 см составляет 14 руб. Необходимо определить цену линейки в 30 см, если все другие параметры (ширина, рисунок, толщина, цвет) одинаковы.

3. Себестоимость единицы изделия составляет 3000 руб. Общепроизводственные расходы на единицу изделия 250 руб. Коммерческие расходы на единицу изделия — 100 руб. Нормативная рентабельность продукции предприятия — 25%. Наценка посреднической организации – 30%. Торговая наценка — 25% оптовой цены.

Рассчитайте отпускную цену предприятия, оптовую и розничную цену изделия.

Рефераты

1. Понятие цены как экономической категории.
2. Система цен и их классификация.
3. Ценообразование.
4. Основные ценовые стратегии.
5. Ценовая политика предприятия.

Тема 15. Результативность (доходы) деятельности предприятия.

Основные изучаемые вопросы:

1. Доходы и расходы предприятия.
2. Прибыль как мера эффективной работы предприятия.
3. Виды прибыли и их состав.
4. Функции прибыли.
5. Факторы, влияющие на величину прибыли.
6. Распределение и использование прибыли предприятия.
7. Рентабельность как мера эффективности работы предприятия.

Мотивационная характеристика темы

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере производства товаров и услуг в процессе предпринимательской деятельности. На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции. Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Если выручка равна себестоимости, то удается лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки – отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Основные категории и понятия

Характеристика доходов предприятия. Экономическое содержание, виды и функции прибыли предприятия. Алгоритм формирование финансовых результатов предприятия. Факторы, влияющие на финансовый результат предприятия. Порядок и направления распределения прибыли на предприятии. Понятие и сущность рентабельности как экономической категории. Виды рентабельности, методика их расчета.

Цели.

Общая цель: изучить основы оценки эффективности деятельности предприятия, его доходы и прибыль.

Конкретные цели:

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Результативность (доходы) деятельности предприятия”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “ Результативность (доходы) деятельности предприятия ”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

15. Дайте определение прибыли.
16. Перечислите виды прибыли.
17. Назовите показатели, характеризующие финансовые результаты работы предприятия.
18. Дайте определение рентабельности.
19. Перечислите виды рентабельности.
20. Назовите метод определения валовой прибыли.
21. Назовите метод определения налогооблагаемой прибыли.
22. Назовите метод определения чистой прибыли.
23. Объясните порядок распределения прибыли на предприятии.
24. Назовите виды рентабельности.

Базисный тестовый контроль:

1. Основной источник финансовых ресурсов предприятия, связанный с получением валового дохода:

1. инвестиции
2. себестоимость
3. прибыль
4. кредит
5. нет правильного ответа

2. Выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат, включающих в себя оплату труда и прибыль:

1. себестоимость
2. валовой доход
3. чистая прибыль
4. цена
5. затраты на производство реализованной продукции.

3. Под понятием «прибыль от реализации продукции» подразумевается:

1. выручка, полученная от реализации продукции
2. денежное выражение стоимости товаров
3. разность между объемом реализованной продукции в стоимостном выражении и ее полной себестоимостью (в т.ч. НДС и акцизы)
4. чистый доход предприятия
5. затраты на производство реализованной продукции.

4. Величина прибыли зависит от:

1. правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции
2. объемов производства
3. структуры издержек производства
4. структуры и размеров налогов
5. все ответы верны

5. К внутренним источникам прибыли относят:

1. нормы амортизационных отчислений

2. конъюнктура рынка
3. уровень цен на ресурсы
4. увеличение объема выпуска и реализации продукции
5. природные условия

6. Вид учетного измерителя прибыли:

1. натуральный
2. трудовой
3. денежный
4. комбинированный
5. балансовый

7. Предприятие получит прибыль, если:

1. выручка превысит себестоимость
2. выручка равна себестоимости
3. затраты превысят выручку
4. рентабельность продукции будет меньше 1
5. рентабельность производства будет равна 1

8. Чистая прибыль предприятия определяется как:

1. валовой доход плюс налоги
2. налогооблагаемая прибыль плюс налоги
3. прибыль от продаж минус себестоимость
4. налогооблагаемая прибыль за вычетом налогов, относимых на прибыль
5. нет правильного ответа

9. Функция прибыли, где она одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия:

1. контрольная
2. стимулирующая
3. обратной связи
4. информационная
5. фискальная

10. К интенсивным факторам получения прибыли относится:

1. повышение производительности оборудования и его качества
2. увеличение объема средств и предметов труда
3. увеличение объема финансовых ресурсов
4. увеличение времени работы оборудования
5. увеличение численности персонала

Учебные задания:

1. Выручка от реализации медицинских услуг – 500 тыс.руб.; затраты на оказание услуг – 390 тыс.руб.; прибыль от реализации материальных ценностей – 14 тыс.руб.; прибыль от внереализационных операций – 12 тыс. руб. налог на прибыль 24 %, плата за кредит банка – 45 тыс.руб.

Определите балансовую и чистую прибыль.

2. Выручка от реализации услуг на предприятии в отчетном году составила 5934 тыс.руб., полная себестоимость – 4896 тыс.руб., внереализационные доходы

– 41 тыс.руб., среднегодовая стоимость основных производственных фондов – 6218 тыс.руб., стоимость нормируемых оборотных средств – 502 тыс.руб.

Определите уровень общей рентабельности предприятия.

Ориентировочная основа действий:

Понятие доходов и расходов организации.

Доходы организации являются основным источником формирования собственных финансовых ресурсов предприятия.

Под д**оходами** понимается увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств, иного имущества и (или) погашения обязательств, приводящего к увеличению капитала.

Планирование выручки от реализации продукции осуществляется двумя методами: прямого счета и расчетным.

При использовании **метода прямого счета** выручка[22] от реализации продукции определяется по формуле:

$$B = Ц * V,$$

где $Ц$ – цена единицы продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов (руб.);
V – объем реализованной продукции (работ, услуг), ед.

Расчетный метод учитывает выпуск товарной продукции, остатки готовой продукции на складе и в товарах, отгруженных на начало и конец планируемого года.

Расходами признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств, иного имущества и (или) возникновения обязательств, приводящего к уменьшению капитала.

Для выявления финансового результата деятельности предприятия необходимо сопоставить доходы с расходами предприятия.

Прибыль как мера эффективной работы предприятия.

Получение прибыли – основная цель производственной (коммерческой) деятельности предприятия. Прибыль является конечным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показателем эффективности его работы, источником инвестиций, резервного фонда, платежей в бюджет.

С экономической точки зрения прибыль – это разность между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учётом убытков от различных хозяйственных операций.

С хозяйственной точки зрения прибыль – это разность между имущественным состоянием предприятия на конец и начало отчетного периода.

Следовательно, прибыль – это часть добавленной стоимости, которая получена в результате реализации продукции (товаров, работ, услуг).

Функции прибыли:

- осуществляет стимулирующую функцию;

[22] Выручка — бухгалтерский термин, означающий количество денег, получаемое компанией за определённый период её деятельности, в основном за счёт продажи продуктов или услуг своим клиентам.

- является источником производственного и социального развития предприятия, материального поощрения работников;
- является основным источником формирования бюджетов различных уровней.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то, по крайней мере, к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие производства в условиях конкуренции. Размер прибыли зависит от производственной, снабженческой, маркетинговой, сбытовой, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Основными показателями прибыли на предприятии являются:

- общая прибыль (убыток) отчетного периода – балансовая прибыль (убыток);
- прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг);
- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от прочих внереализационных операций;
- налогооблагаемая прибыль;
- чистая прибыль.

Балансовая прибыль (убыток) – общая, суммарная прибыль (убыток) предприятия от реализации продукции, финансовой деятельности и доходов от прочих внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям, отраженная в его бухгалтерском балансе.

Прибыль от реализации товарной продукции – прибыль, получаемая предприятием в результате изготовления и реализации продукции собственного производства. Рассчитывается путём вычета из общей суммы выручки от реализации этой продукции (работ, услуг) полной себестоимости, в т.ч. налога на добавленную стоимость, акцизов и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость. Прибыль от реализации продукции – это основная форма накопления предприятия и основная часть валовой прибыли.

Общий объём прибыли предприятия представляет собой **валовую прибыль.** Валовая прибыль равна прибыли от реализации товарной продукции + прибыль от реализации основных фондов и прочего имущества + прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера + доходы от внереализационных операций – переменные расходы (полная себестоимость минус управленческие и коммерческие расходы).

Выделяют общую сумму валовой (балансовой) прибыли и прибыль от отдельных товаров (услуг).

Валовая прибыль является базой для налогообложения. При отсутствии расчёта валовой прибыли может быть использована балансовая прибыль как база для налогообложения. В отличие от валовой прибыли, балансовая прибыль не учитывает штрафы и пени, уплаченные за вычетом аналогичных видов оплаты, перечисленных в бюджет.

Прибыль от продаж – определяется как разность между выручкой и полными затратами, связанными с производством и продажей продукции.

Налогооблагаемая прибыль определяется специальным расчетом. Она равна балансовой прибыли, уменьшенной на сумму: отчислений в резервный и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% уставного фонда, но не свыше 50% прибыли, подлежащей налогообложению); рентных платежей в бюджет; доходов по ценным бумагам и от долевого участия в деятельности других предприятий; прибыли от страховой деятельности; прибыли от отдельных банковских операций и сделок; курсовой разницы, образовавшейся в результате изменения курса рубля по отношению к котируемым ЦБ РФ иностранным валютам; прибыли от производства и реализации производственной сельскохозяйственной и охотохозяйственной продукции.

Льготная прибыль – часть валовой прибыли, которая частично или полностью не облагается налогом в соответствии с действующим законодательством.

Чистая прибыль – прибыль, остающаяся в распоряжении организации после обязательных вычетов и налогообложения, определяется как разность между балансовой прибылью и суммой налогов на прибыль, рентных платежей, налога на экспорт и импорт.

Чистая прибыль направляется на производственное развитие, социальное развитие, материальное поощрение работников, создание резервного фонда, уплате в бюджет экономических санкций, связанных с нарушением предприятием действующего законодательства, на благотворительные и другие цели.

Внереализационные доходы и расходы – есть результаты операций, непосредственно не связанные с производством и реализацией продукции. К внереализационным доходам относят: доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других организаций; доходы от сдачи имущества в аренду; суммы средств, полученные безвозмездно от других фирм; дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию; другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции.

Внереализационные расходы – это штрафы, неустойки, пеня, т.е. суммы уплаченных экономических санкций. Однако, в тех случаях, когда суммы санкций вносятся в бюджет, они не включаются в состав расходов от внереализационных операций и возмещаются за счёт прибыли, остающейся в распоряжении организации.

Предприятие получает прибыль, если:

- выручка превышает себестоимость;
- выручка равна себестоимости, то удается лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции и прибыль отсутствует;
- затраты превышают выручку, то предприятие получает убыток, т.е. отрицательный финансовый результат, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Связь между себестоимостью, валовым доходом и прибылью предприятия приведена в таблице 1.

Таблица 1

Связь между себестоимостью, валовым доходом и прибылью предприятия

<table>
<tr><td></td><td colspan="3">Валовой доход</td></tr>
<tr><td>Материальные Затраты</td><td>Оплата труда</td><td colspan="2">Прибыль</td></tr>
<tr><td colspan="2">Себестоимость</td><td>Чистая прибыль</td><td>Налог на прибыль</td></tr>
<tr><td colspan="4">Выручка от реализации</td></tr>
</table>

Распределение и использование прибыли предприятия. Процесс распределения прибыли предприятия представлен на рисунке 1.

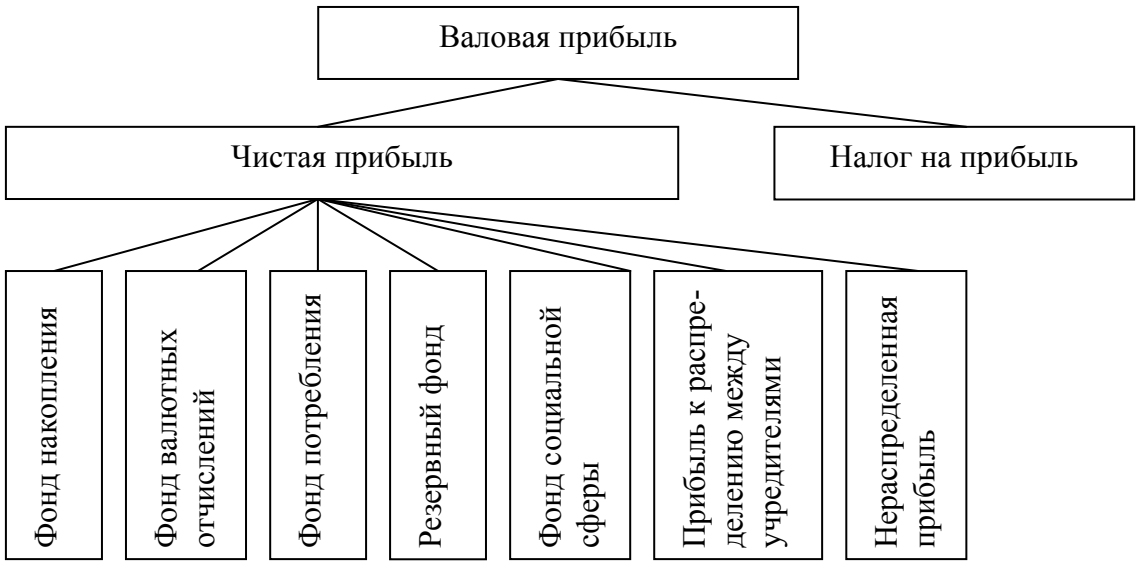


Рис. 1. Распределение прибыли предприятия.

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;
- прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены.

На предприятии распределению подлежит чистая прибыль, то есть прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Из нее взыскиваются санкции, уплачиваемые в бюджет и некоторые внебюджетные фонды. Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия. В соответствии с уставом предприятия могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовывать фонды специального назначения: фонды накопления и фонды потребления.

Накопление – это пополнение оборотных средств, приобретение нематериальных активов, инвестиционные программы (реконструкция производства, модернизация оборудования и пр.).

Потребление – это социальные программы, материальное поощрение персонала и другие мероприятия, не увеличивающие имущество предприятия.

Остаток прибыли, не использованной на увеличение имущества, имеет важное резервное значение и может быть в последующие годы направлен для покрытия возможных убытков, финансирования различных затрат.

Нераспределенная прибыль в широком смысле как прибыль, использованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет, свидетельствуют о финансовой устойчивости предприятия.

Факторы, влияющие на величину прибыли. Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли, факторы, влияющие на ее получение, классифицируют по различным признакам (рис. 2).

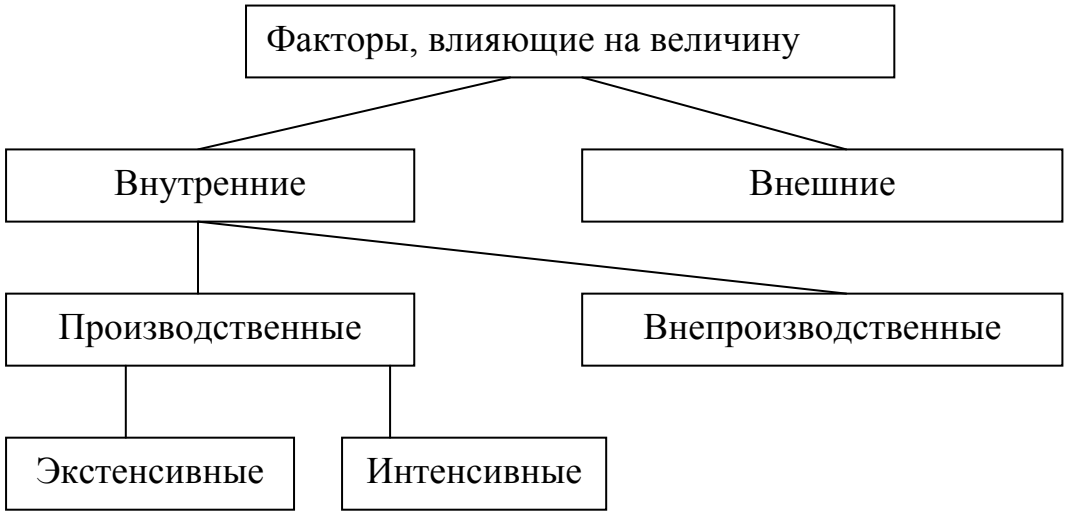


Рис. 2. Классификация факторов, влияющих на величину прибыли

Внутренние факторы действуют на прибыль через: увеличение объема выпуска и реализации продукции; улучшение качества продукции; повышение отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции.

К внутренним факторам относятся: уровень хозяйствования; компетентность руководства и менеджеров; конкурентоспособность продукции; уровень организации производства и труда; производительность труда; состояние и эффективность производственного и финансового планирования и пр.

Внутренние факторы делятся на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и, в свою очередь, могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала и др.

Интенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через «качественные» изменения: повышение производительности оборудования и его качества; использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологии их обработки; ускорение оборачиваемости оборотных средств; повышение квалификации и производительности труда персонала; совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др.

Внешние факторы: конъюнктура рынка; уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы; нормы амортизационных отчислений; природные условия; государственное регулирование цен, тарифов, процентных ставок, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций и др.

Эти факторы не зависят от деятельности предприятия, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выяснения конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

При осуществлении производственно-хозяйственной деятельности предприятия все эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. «Прямое» влияние на величину себестоимости продукции, а значит, и прибыли, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы – ведь доля материальных затрат в составе себестоимости обычно колеблется от 60 до 90%.

Рентабельность как мера эффективности работы предприятия.

Рентабельность – это доходность, прибыльность предприятия, показатель экономической эффективности предприятия, который отражает конечный результат его хозяйственной деятельности за определенный период. Для оценки рентабельности предприятия получаемый результат (валовой доход, прибыль) сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами.

Фирма рентабельна, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию продукции, но и для образования прибыли.

Показатели рентабельности предприятия представлены в таблице 2.

Норму рентабельности предприятия (R) можно рассчитать по следующей формуле:

$$R = \frac{V * (Ц - с/с)}{Ф_о + Ф_{н.об.}} * 100\ \%$$

где V – объем продукции;

$Ц$ – цена единицы продукции;

$с/с$ – себестоимость единицы продукции;

$Фо$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

$Ф\ н.об.$ – среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

Экономическая сущность рентабельности заключается в том, что она показывает сумму получаемой прибыли на рубль затрат. Различают рентабельность производства и рентабельность продукции.

Таблица 2

Показатель рентабельности	Формула расчета	Назначение
1. Рентабельность отдельных видов продукции, всей товарной продукции.	Прибыль в расчете на ед. продукции/себестоимость ед. продукции *100%; Прибыль в расчете на товарный выпуск/себестоимость товарной продукции)*100%; Балансовая прибыль/стоимость основных производственных фондов и материальных оборотных средств*100%.	Характеризует прибыльность различных видов продукции, всей товарной продукции.
2. Рентабельность предприятия	Валовая прибыль / среднегодовая стоимость производственных фондов * 100%	Характеризует доходность предприятия в целом.
3. Рентабельность реализации (продаж)	Прибыль от реализации продукции/ выручка от реализации*100%	Показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации.
4. Рентабельность активов и рентабельность чистых активов	Чистая прибыль/совокупные активы*100%; Чистая прибыль/чистые активы *100%	Характеризуют отдачу, которая приходится на рубль соответствующих активов;
5. Рентабельность собственного капитала и общая рентабельность (всего капитала)	Чистая прибыль/собственный капитал*100%; Чистая прибыль/всего капитал (валюта баланса) *100%	Характеризует прибыль, приходящуюся на рубль собственного капитала, в том числе после уплаты налогов и процентов за кредит, т.е характеризует эффективность использования собственного капитала; Характеризует эффективность функционирования исследуемого предприятия или количество чистой прибыли, приходящееся на каждый рубль вложенного капитала.

Рентабельность производства (*R п*) – это получение прибыли с одного рубля производственных фондов.

$$R_{п} = \frac{П_{донал.}}{Ф_{о} + Ф_{н.об.}} * 100\ \%$$

где *П до нал.* – прибыль до выплаты процентов и налогов.

Рентабельность продукции (*R прод*) – отражает эффективность издержек предприятия на производство и реализацию отдельных видов продукции.

$$R_{прод.} = \frac{П_{ед.}}{с / с} * 100\ \%$$

где *Пед.* – прибыль на единицу продукции;

с/с – полная себестоимость единицы продукции.

Рентабельность продукции может быть определена и по всему объему продукции.

$$R_{прод.} = \frac{П_{общ.}}{З} * 100\ \%$$

где *П общ.* – прибыль от реализации продукции;

З – затраты на производство продукции.

Рентабельность активов или капитала (*Ra*) – характеризует отдачу, которая приходится на 1 руб. активов предприятия.

$$R_a = \frac{П_{донал.}}{A} * 100\ \%$$

где *А* – средняя величина активов предприятия за период.

Рентабельность собственного капитала (*Rc*) – характеризует отдачу, которая приходится на 1 руб. собственного капитала.

$$R_c = \frac{П_{донал.}}{К_c} * 100\ \%$$

где *Кс* – средняя величина собственного капитала предприятия.

Налогообложение предприятия и его влияние на эффективность деятельности.

Огромную роль при оценке эффективности деятельности предприятия играет действующая система налогообложения, которая является одним из главных факторов, влияющих на величину чистой прибыли. Все налоги, которые выплачивает организация, можно разделить на две составляющих:

Первая составляющая – это налоги, связанные с производственно-хозяйственной деятельностью предприятия, ее результатами, например налоги, уплачиваемые с прибыли предприятия. Величина этих налогов устанавливается государством в процентах от достигнутого предприятием результата его производственной деятельности.

Вторая составляющая – это налоги, обусловленные имущественным состоянием предприятия (налог на имущество предприятий, на землю и др.).

Баланс предприятия и оценка его финансового состояния. Баланс отражает состояние хозяйства предприятия в денежной оценке. В отечественной практике он представляется в виде двусторонней таблицы, левая сторона которой называется активы, а правая – пассивы (табл. 3). Равенство активов и пассивов – это важнейший признак баланса.

Таблица 3

Упрощенная схема баланса

Актив	Пассив
1.Внеоборотные активы	3. Капитал и резервы
1.1 Основные средства	3.1 Уставный капитал
1.2 Нематериальные активы	3.2 Добавочный и резервный капитал
1.3 Прочие внеоборотные активы	3.3 Специальные фонды
2. Оборотные активы	3.4 Нераспределенная прибыль
2.1 Запасы и затраты	3.5 Непокрытый убыток
2.2 Дебиторская задолженность	4. Долгосрочные пассивы
	5. Краткосрочные пассивы

Баланс – есть способ отражения хозяйственных средств предприятий и ис-

точников их образования. Хозяйственные средства предприятия – это здания и сооружения, оборудование, транспортные средства, готовая продукция, дебиторская задолженность, денежные средства и т.д. Средства предприятия отражаются в активе баланса, источники образования этих средств представлены в пассиве баланса. Источники делятся на собственные (уставный капитал, прибыль, добавочный капитал) и привлеченные (кредиты, займы, задолженность поставщикам, работникам по зарплате). Статьи актива располагаются в порядке возрастания их ликвидности (т.е. в зависимости от того, как быстро данная часть имущества приобретет в хозяйственном обороте денежную форму). Статьи пассива баланса группируются по возрастающей срочности возврата обязательств.

Из баланса ясно, чем собственник владеет, кто принимал участие в формировании его средств, сумеет ли предприниматель в ближайшее время выполнить свои обязательства или ему угрожают финансовые затруднения. На основе данных баланса определяют конечный финансовый результат предприятия в виде чистой прибыли или же его потери, отражённые в виде убытков.

Показатели ликвидности баланса:

Ликвидность характеризует способность предприятия выполнять свои краткосрочные обязательства.

1) коэффициент текущей ликвидности – определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов, к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных займов и различных кредиторских задолженностей:

$$К_{тл} = ОА / КО,$$

где *ОА* – оборотные активы предприятия;
КО – краткосрочные обязательства.

Структура баланса считается удовлетворительной, если данный коэффициент больше либо равен 2. Минимальная величина этого показателя равна 1.

2) коэффициент абсолютной ликвидности – показывает, какую часть краткосрочных обязательств предприятие может погасить на момент составления баланса:

$$К_{ал} = ДС / КО ,$$

где *ДС* – денежные средства и высоколиквидные краткосрочные финансовые вложения;
КО – краткосрочные обязательства.

Нормальным считается значение 0,2.

Показатели финансовой устойчивости:

Финансовая устойчивость характеризует способность предприятия погашать свою задолженность в долгосрочной перспективе.

3) коэффициент автономии – показывает долю собственного капитала в объеме всех источников финансирования предприятия (характеризует автономность предприятия, т.е. независимость его от заёмных средств):

$$К_{а} = СК / А,$$

где *СК* – собственный капитал предприятия;

А – активы предприятия.

Нормальное минимальное значение коэффициента автономии – 0,5. Рост коэффициента свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия.

4) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – равен отношению собственных оборотных средств к оборотным активам предприятия:

$$К_{сос} = СОС / ОА$$

где *СОС* – собственные оборотные средства;

ОА – оборотные активы предприятия.

Нормальным считается значение больше либо равное 0,1.

5) коэффициент соотношения собственных и заемных средств:

$$К_{с} = ЗК / СК$$

где *ЗК* – заемные средства;

СК – собственные средства.

Нормальное ограничение должно быть меньше или равно 1.

6) коэффициент маневренности – показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме в виде оборотных средств (характеризует способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять свои оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников):

$$К_{м} = СОС / СК = (СК - ВА) / СК$$

где *ВА* – внеоборотные активы.

Нормальное значение показателя должно быть в пределах 0,2-0,5. Чем ближе значение данного показателя к верхней границе, тем больше возможностей финансового манёвра у предприятия.

Заключительный тестовый контроль:

1. Выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат, включающий в себя оплату труда и прибыль – это:

1. валовой доход предприятия
2. чистая прибыль
3. прибыль от реализации продукции (услуг, работ)
4. прибыль от внереализационной деятельности
5. налогооблагаемая прибыль

2. Сумма прибыли (убытка) от реализации продукции, финансовой деятельности и доходов от прочих внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям - это:

1. валовой доход предприятия
2. чистая прибыль
3. прибыль от реализации продукции (услуг, работ)

4. прибыль от внереализационной деятельности
5. балансовая прибыль

3. Разница между выручкой от реализации продукции в действующих ценах и себестоимостью, включая НДС, налоги и акцизы, - это:

1. валовой доход предприятия
2. чистая прибыль
3. прибыль от реализации продукции (услуг, работ)
4. прибыль от внереализационной деятельности
5. балансовая прибыль

4. Прибыль от операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью – это:

1. валовой доход предприятия
2. чистая прибыль
3. прибыль от реализации продукции (услуг, работ)
4. прибыль от внереализационной деятельности
5. балансовая прибыль

5. Прибыль предприятия, определяемая как разность между балансовой прибылью и суммой налогов на прибыль, рентных платежей, налога на экспорт и импорт – это:

1. валовой доход предприятия
2. чистая прибыль
3. прибыль от реализации продукции (услуг, работ)
4. прибыль от внереализационной деятельности
5. балансовая прибыль

6. Рентабельность производит оценку уровня эффективности:

1. работы предприятия
2. использования основных производственных фондов
3. использования оборотных производственных фондов
4. использования капитала предприятия
5. использования трудовых ресурсов

7. К внешним источникам прибыли относят:

1. уровень хозяйствования
2. компетентность менеджеров
3. уровень цен на ресурсы
4. конкурентоспособность продукции
5. производительность труда

8. К экстенсивным факторам получения прибыли относится:

1. повышение производительности оборудования и его качества
2. увеличение объема средств и предметов труда
3. увеличение объема финансовых ресурсов
4. увеличение времени работы оборудования
5. увеличение численности персонала

9. Показатель, характеризующий получение прибыли с одного рубля производственных фондов - это рентабельность:

1. производства

2. продукции
3. капитала
4. инвестиций
5. собственных средств предприятия

10. Отношение прибыли от реализации продукции к затратам на ее производство и реализацию - это рентабельность:

1. производства
2. продукции
3. капитала
4. инвестиций
5. собственных средств предприятия

11. Отношение балансовой прибыли (чистой прибыли) к величине активов предприятия – это рентабельность:

1. производства
2. продукции
3. заемных средств
4. активов предприятия
5. собственных средств предприятия

12. Актив баланса включает:

1.уставной капитал
2. резервный капитал
3. специальные фонды
4. нераспределенную прибыль
5. основные средства

13. Пассив баланса включает:

1. нематериальные активы
2. резервный капитал
3. оборотные средства
4. запасы и затраты
5. основные средства

14. Чистая прибыль направляется на:

1. производственное развитие
2. социальное развитие
3. материальное поощрение работников
4. создание резервного фонда
5. все ответы верны

15. Коэффициент автономии является показателем:

1. рентабельности
2. уровня эффективности
3. обеспеченности оборотными средствами
4. финансовой устойчивости
5. краткосрочных обязательств предприятия

Упражнения:

1. Определите общую стоимость производственных фондов и расчетную прибыль, если известно, что балансовая прибыль – 1250 тыс.руб. распределена следующим образом:

- плата за производственные фонды – 480 тыс. руб.;
- плата за банковский кредит – 40 тыс. руб.;
- отчисления в фонд экономического стимулирования 450 тыс. руб.;
- отчисления в фонд социального развития предприятии – 260 тыс. руб.;
- в резервный фонд – 20 тыс. руб.

Плата за производственные фонды – 6 % от их величины; стоимость производственных фондов, освобожденных от платы – 800 тыс. руб.

2. Определите прибыль от реализации, балансовую прибыль и чистую прибыль, если налог на прибыль – 24%. Объем реализации услуг – 8000 тыс. руб., внереализационные доходы – 100 тыс. руб., убытки – 60 тыс. руб., полная себестоимость реализованных услуг – 7000 тыс. руб.

3. Выручка от реализации услуг – 1500 тыс. руб., себестоимость реализованных услуг – 993 тыс. руб., доходы от внереализационных операций – 50 тыс. руб., расходы от внереализационных операций – 74 тыс. руб., прибыль от реализации материальных ценностей – 10 тыс. руб.

Определите балансовую прибыль и чистую прибыль, если налог на прибыль составляет 24%.

4. Рыночная цена товара – 495 руб., розничная надбавка к цене – 25 %, наценка сбытовой организации – 10 %, налог на добавленную стоимость – 20 %, полная себестоимость продукции предприятия – 250 руб.

Определите прибыль предприятия, рентабельность продукции.

Темы рефератов:

1. Экономическое содержание дохода и прибыли.
2. Виды прибыли.
3. Распределение прибыли на предприятии.
4. Пути увеличения прибыли.
5. Рентабельность продукции.

Тема 16. Основы маркетинга.

Основные изучаемые вопросы:

1. Основные понятия маркетинга.
2. Цели маркетинга и его виды.
3. Внешняя среда и комплекс маркетинга.
4. Основные этапы становления и развития маркетинга.
5. Развитие маркетинга в отдельных сферах экономической жизни в условиях конкуренции.
6. Риски в маркетинге.
7. Реклама.

Мотивационная характеристика темы

Маркетинг играет важную роль в современной рыночной системе хозяйства. Можно рассматривать роль маркетинга для общества в целом, в деятельности организации, в жизни каждого человека.

Маркетинг для общества в целом:

1. Устанавливает и постоянно поддерживает свободный, конкурентный товарный и информационный обмен между продавцами и покупателями, что позволяет обеспечить согласование спроса и предложения и способствует макроэкономической стабилизации. Маркетинг помогает производителям создать и направить товары тем потребителям, которые в них нуждаются на основе непрекращающегося информационного обмена.

2. Запускает благотворный цикл экономического развития общества и таким образом содействует экономическому росту. Маркетинг обнаруживает неудовлетворенные потребности рынка и разрабатывает товары, способные удовлетворить эти потребности. При помощи инструментов маркетинга создается и развивается спрос на эти новые товары. Растущий спрос приводит к снижению издержек, что дает возможность снизить цены, благодаря чему на рынок приходят новые группы потребителей.

3. Создает предпосылки для улучшения среды жизнедеятельности населения, что повышает благополучие общества в целом. Производители, для того чтобы их товары были востребованы потребителями, вынуждены отказываться от загрязняющих окружающую среду технологий производства, хищнического использования природных ресурсов. Современные потребители отдают предпочтение товарам тех производителей, деятельность которых не приводит к разрушению среды человеческого обитания.

Маркетинг для организации:

1. Обеспечивает обоснованность принимаемых решений и планов работы, что снижает риски предпринимательской деятельности.

2. Позволяет эффективно использовать имеющиеся ресурсы, что повышает рентабельность деятельности организации.

3. Помогает достигать поставленных целей, обеспечивает конкурентное преимущество и долговременный успех на рынке.

Маркетинг для конкретных потребителей:

1. Позволяет стать информированными и избирательными, что дает возможность получить от жизни наибольшее удовлетворение.

2. Содействует улучшению качества жизни людей. Чтобы товар фирмы был ценным для потребителя, предприниматели постоянно работают над повышением его качества: используют современные материалы, наделяют новыми функциями, отказываются от применения в производстве опасных для здоровья компонентов и загрязняющих технологий.

Основные категории и понятия

Нужда. Потребность. Спрос. Товар. Обмен. Рынок. Маркетинговая деятельность. Маркетинговое управление. Реклама. Маркетинговая программа. Маркетинговая стратегия организации.

Цели занятия.

Общая цель: изучить понятия нужда, потребность, спрос, товар. Иметь представление о маркетинговой деятельности. Уметь осуществлять маркетинговое управление. Знать средства рекламы.

Конкретные цели:

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Основы маркетинга”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “Основы маркетинга”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Что относится к основным понятиям маркетинга?
2. Дайте определение маркетинга.
3. Перечислите цели и задачи маркетинга.
4. Укажите виды маркетинга.
5. На что направлен маркетинг в медицине?
6. Укажите виды маркетинга в зависимости от специфики товаров и услуг?
7. Укажите основные элементы маркетинговой стратегии.
8. Укажите виды рекламы.

9. К чему должна стремиться современная, успешно работающая фирма: к удовлетворению нужд, потребностей, или нужд и потребностей одновременно? Обоснуйте свой ответ.

10.Каковы основные слагаемые маркетинга в XXI в.? В каком направлении сдвигаются акценты в деятельности успешных руководителей маркетинговых служб?

Базисный тестовый контроль:

1.Маркетинг – это:

1. установление взаимовыгодных отношений между субъектами обменных процессов в различных сферах деятельности общества

2. технология согласования спроса и предложения на товарных рынках
3. управление производственно-сбытовой деятельностью организации
4. социально-управленческий процесс, направленный на удовлетворение потребностей населения
5. все ответы верны

2. Рынок услуг определяют как:

1. рынок продавца
2. рынок покупателя
3. рынок товаров
4. рынок идей
5. совокупность существующих и потенциальных потребителей

3. Одна из главных задач маркетинга – это:

1. удовлетворение собственных потребностей
2. понять, что желает потребитель
3.минимизация издержек производства
4. оценка возможности производителя
5. нет правильного ответа

4. Маркетинг означает:

1. разработку, производство и сбыт того, на что имеется потребительский спрос
2. производство максимального объема товаров и услуг
3. производство максимального объема товаров и услуг при минимальных издержках
4. создание условий для минимизации издержек производства
5. удовлетворение потребностей производителей и потребителей

5. Медицинские работники в маркетинговом комплексе оказывать значительное влияние на:

1. цена медицинской услуги
2. численность пациентов
3. форсирование спроса
4. изменение вкусов пациентов
5. престижность медицинской услуги

6. Целями маркетинга являются:

1.максимизация потребления
2. максимизация удовлетворения потребностей потребителей
3. максимизация выбора потребителей
4. максимизация качества жизни
5. все ответы верны

7. Маркетинг организации – это деятельность с целью:

1.создание и поддержание имиджа предприятия
2. снижения издержек производства
3. увеличение объема производства
4. увеличение рентабельности производства
5. создания новых рабочих мест

8. Территориальный маркетинг направлен на:

1. оценку социально-экономического положения региона

2. создания имиджа и престижа региона
3. повышение эффективности производства
4. увеличения количества рабочих мест
5. поддержку отдельных предприятий

9. Выделяют следующие виды маркетинга:

1. социальный
2. направленный
3. конверсионный
4. переходящий
5. нет правильного ответа

10. Самый простой способ демаркетинга медицинской услуги:

1. увещевательная реклама
2. форсирование спроса
3. повышение качества услуги
4. повышение цены
5. контроль над деятельностью производителей услуги

Учебная задача 1.

Подберите товары (услуги), удовлетворяющие различные виды потребностей и заполните таблицу на основании своих ответов.

Потребность	Способ удовлетворения			
	Индивидуальное потребление	Совместно небольшой группой	Совместно относительно большой группой	Массовое
1. Просмотр кинофильма 2. 3. 4.	1. Видеокассета 2. 3. 4.	1.Видеокассета 2. 3. 4.	1. Кинотеатр 2. 3. 4.	1. Телевизор 2. 3. 4.

Учебная задача 2.

Подберите товары (услуги), удовлетворяющие различные виды потребностей и заполните таблицу на основании своих ответов.

Частота удовлетворения потребностей	Потребности, пришедшие из прошлого		Потребности настоящего времени		перспективные потребности	
	потребность	товары	потребность	товары	потребность	товары
ежедневно 1 раз в неделю раз в месяц раз в год раз в 2-5 лет раз в 10 лет раз в жизни						

Учебная задача 3.

Поясните на примерах, как реализуется концепция социально-этического маркетинга компанией, производящей безалкогольные напитки, игрушки, табачные изделия. Сформулируйте цели для этих компаний в рамках данной концепции.

Ориентировочная основа деятельности:

Основные понятия маркетинга.

В основе всей теории маркетинга лежит определение категории **нужды**.

Нужда – это чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо. Нужда является исходной составляющей природы человека, то есть соответствует человеку как биологическому виду.

Формой проявления нужды является потребность индивида или организации в конкретном товаре или продукте (в зависимости от того, функционируют они на рынке или за его пределами).

Т.о., потребность – это нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью человека.

Исходя из данных определений, можно сделать следующий вывод о принципиальном отличии нужд и потребностей. Нужды ограничены (насыщаемы) по объему и по своему разнообразию, а потребности безграничны как по объему, так и по вариантам проявления.

В связи с тем, что потребности безграничны, а ресурсы общества и экономической системы ограничены, должны существовать и действительно существуют различного рода регуляторы потребностей. На рынке в качестве важнейшего регулятора выступает спрос.

Спрос – это потребность, подкрепленная покупательской способностью, т.е. платежеспособная потребность. На рынке все потребности удовлетворяются различными товарами.

Товар – это все, что может удовлетворить потребность и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления; т.е. это продукт труда, предназначенный для обмена (изделия, услуги, личности, места, организации, виды деятельности и идеи).

Все товары на рынке обращаются посредством **обмена** – это акт получения от кого-либо желаемого объекта с предложением чего-либо взамен. Он может осуществляться в трех формах: продажа; покупка; бартер (прямой товарный обмен).

Для успешного совершения добровольного обмена необходимо соблюдение следующих условий:

- сторон должно быть как минимум две;
- каждая сторона должна располагать чем-то, что представляет интерес для другой стороны;
- каждая сторона должна иметь возможность распространять (получать) информацию о товаре и осуществлять доставку самого товара в места его потребления;
- каждая сторона должна быть абсолютно свободна в принятии или отклонении предложений другой стороны;

- каждая сторона должна быть уверена в целесообразности или желательности поддерживать отношения с другой стороной.

Наличие товаров и их обмена автоматически приводит к возникновению рынка, который может быть представлен как процесс или как совокупность субъектов.

Во-первых, рынок – это один из способов распределения и перераспределения товаров.

Во-вторых, рынок – это совокупность реальных и потенциальных продавцов и покупателей тех или иных товаров (рынок товара) или продавцов и покупателей, расположенных на той или иной территории (региональный рынок).

Маркетинговая деятельность – это работа с рынком, на рынке и для рынка ради осуществления эффективных обменов, цель которых – удовлетворение потребностей покупателей. Основная цель маркетинговых мероприятий состоит в том, чтобы сделать усилия по сбыту минимальными, посредством выявления и удовлетворения потребностей покупателей.

Маркетинговое управление – это анализ, планирование, мотивация (стимулирование) и контроль за проведением мероприятий, рассчитанных на установление, укрепление и поддержание выгодных обменов с целевыми покупателями для достижения глобальных и локальных целей организации или частного лица (удовлетворение потребностей, увеличение нормы и массы прибыли, рост объема сбыта, увеличение доли рынка и т.д.).

Цели маркетинга тесно связаны с целями организации (финансовыми, имиджевыми, рыночными и т.д.) и способствуют достижению последних:

1. **Приоритетная цель – обеспечение максимальной потребительской удовлетворенности и повышение степени лояльности клиентов компании.** Потребитель является единственным источником дохода и прибыли компании. Поэтому, чтобы обеспечить себе долгосрочную прибыльность, предприниматели должны позаботиться о благополучии и удовлетворенности клиента. В этом случае получение прибыли, по словам Ф. Котлера, рассматривается как результат хорошо выполненной работы, а не как превышение доходов над расходами. «Компания зарабатывает деньги тем, что удовлетворяет нужды клиентов более эффективно, чем ее конкуренты». Ориентация на потребителя создает основу для превращения потенциальных покупателей в постоянных, а затем в лояльных клиентов. Лояльный клиент – это потребитель, который приобретает товар только у определенного продавца. Он привлекателен для компании тем, что расходы на его обслуживание во много раз ниже, чем по привлечению новых покупателей. В связи с этим на первый план выступает задача создания круга лояльных клиентов как стабильного источника доходов компании.

2. **Формирование и стимулирование спроса в направлениях, перспективных для компании.** Реализация этой цели вовсе не означает сведение спроса к возможностям производства. Как раз наоборот, компании следует сконцентрировать свои усилия на тех бизнес-направлениях, где она опережает конкурентов (в качестве, издержках и т.д.) и может действительно создать предложение, способное на высоком качественном уровне решить проблему потребителя. Поэтому компания должна активно воздействовать на рынок, формируя спрос на товары, которые превосходят конкурирующие по объективным показателям или вообще

являются новыми (не имеющими аналогов), в противовес пассивному приспособлению к существующему спросу.

3. **Обеспечение бесперебойного сбыта продукции при оптимальных затратах.** Стремление предпринимателей сделать усилия по сбыту минимальными дало толчок внедрению маркетинга на предприятиях еще в первой половине XX века. В современных условиях эта цель также актуальна. Она достигается за счет хорошо функционирующей системы обратной связи с рынком, предотвращения расходов, связанных с производством товаров, не пользующихся спросом, целевого использования ресурсов при удовлетворении запросов потребителей.

4. **Достижение превосходства над конкурентами.** Создание и поддержание отличительного конкурентного преимущества, помогающего завоевать симпатии покупателей, особо актуально в условиях низких темпов развития большинства рынков. «Устойчивое отличительное преимущество – это отличие в выгодную сторону торгового предложения одной компании от предложений фирм-конкурентов, благодаря которому потребители делают выбор в его пользу». Преимущество достигается путем создания товаров, по характеристикам и уровню сопутствующего обслуживания превосходящих продукцию конкурентов или предлагаемых по более низким ценам.

Устойчивые отличительные преимущества удовлетворяют нижеперечисленным критериям:

- выгоды для потребителей – покупатели рассматривают отличие как предоставляющее им существенную выгоду или блага;
- уникальность – предоставленные выгоды невозможно получить у других продавцов;
- прибыльность для фирмы – компания предлагает товар, цена, затраты и объем производства которого позволяют получать прибыль.

Когда компании удается сформировать отличительные преимущества, она имеет возможность отразить атаки конкурентов и создать основу для достижения следующих целей.

5. **Увеличение объема продаж и прибыльности отдельных товаров, расширение доли компании на рынках.** Достижение поставленных целей возможно, если опираться на принципы маркетинга.

Принципы маркетинга – это основные положения, правила ведения маркетинговой деятельности.

К основным принципам маркетинга относят:

Принцип целевой ориентации. Компания не может решать проблемы и удовлетворить потребности всех покупателей. Поэтому ей следует ориентироваться на конкретные рынки. Принцип целевой ориентации состоит в том, что компании, исследуя рынок, выявляют группы потребителей (рыночные сегменты) со схожими потребностями. Затем выбирают среди них сегменты (целевые), наиболее соответствующие своему профилю деятельности и возможностям. Эта операция в маркетинге называется сегментацией рынка. Сегментация позволяет компании повысить эффективность деятельности и ослабить конкурентную борьбу, т.к. концентрирует усилия на перспективных с точки зрения роста и прибыльности сегментах рынка.

Принцип адаптации предполагает мобильность производственно-сбытовой деятельности компании в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры и запросов потребителей. Следуя этому принципу, компании изменяют свою стратегию при поступлении сигналов о возможных изменениях покупательских предпочтений и о действиях конкурентов.

Принцип инновации заключается в постоянном совершенствовании и создании новых товаров, а также в разработке и внедрении новых технологий производства, сбыта и проведения маркетинговых исследований. Без инновационного процесса сегодня невозможно получить устойчивое конкурентное преимущество, ибо современные потребители становятся все критичнее, требовательнее к качеству, цене и дополнительным выгодам от использования товара.

Принцип планирования предполагает определение последовательности конкретных маркетинговых действий (постановку целей по товарам - рынкам, отбор привлекательных сегментов, разработку эффективного комплекса маркетинга и т.д.), основанных на прогнозах конъюнктуры рынка. Существуют различные варианты рыночной ситуации, в которую попадает компания: худшая, оптимальная и наилучшая. Предпринимателям целесообразно разрабатывать планы действий для любого варианта рыночной ситуации.

Принцип комплексности означает, что отдельные маркетинговые действия и инструменты (например, только реклама, цена или проведение исследований) не способны обеспечить того эффекта, который дает применение маркетинга как системы. Комплексные усилия маркетинга создают синергический эффект, характеризующийся тем, что комбинированное воздействие на потребителей (4Р) превышает воздействие, оказываемое каждым инструментом маркетинга в отдельности.

Придерживаясь перечисленных принципов, компании достигают поставленных целей путем реализации специфических функций маркетинга. Маркетинг как концепция управления предполагает использование основных функций менеджмента: анализа, планирования, организации выполнения планов и контроля. Но специфика маркетинговой деятельности наполняет новым содержанием традиционные управленческие функции.

Виды маркетинга. Современный маркетинг охватывает практически все стороны жизнедеятельности людей. Это обстоятельство позволило выделить различные классификационные признаки и соответствующие им виды маркетинга.

В зависимости от состояния спроса и соответствующих ему задач маркетинга различают:

Конверсионный маркетинг применяют при негативном спросе на рынке, когда значительная часть потребителей не принимает товар и даже готова заплатить определенную сумму за отказ от его использования. Такая ситуация может сложиться, если фирма выпустила низкокачественный продукт и разочаровала потребителя, а также если потребитель в силу некоторой специфики товара «боится» или не хочет приобретать его. Задача конверсионного маркетинга состоит в выявлении причин отрицательного отношения потребителей к товару и изменении его на положительное путем повышения качества товара, более эффективного продвижения посредством коммерческой пропаганды и др.

Стимулирующий маркетинг используется в том случае, если на товар отсутствует спрос из-за незаинтересованности потребителей (безразличное отношение к товару). Это может случиться, потому что товар по своим свойствам совершенно неизвестен потребителям (принципиально новые товары) или не представляет в данный момент потребительскую ценность для рынка (купальные костюмы на севере). Задача стимулирующего маркетинга состоит в поиске способов увязки присущих товару выгод с естественными потребностями покупателя. Решение этой задачи достигается путем усиления рекламных кампаний, раздачи пробных образцов, ценовых скидок первым покупателям и пр.

Развивающий маркетинг находит применение в ситуациях, когда имеется потенциальный спрос (потребители испытывают потребность, которая не может быть удовлетворена с помощью имеющихся товаров). Задачей этого типа маркетинга является оценка размера потенциального спроса и создание эффективных товаров, удовлетворяющих потребности на новом качественном уровне, чтобы развить спрос или превратить потенциальный спрос в реальный.

Ремаркетинг необходим в ситуациях снижения спроса, характерного для всех видов товаров в определенный период жизненного цикла, а именно на стадии спада. Рано или поздно это происходит, так как товар начинает вытесняться с рынка новым товаром, более совершенным или недорогим. Задачей ремаркетинга является повышение спроса. Это достигается путем изменения свойств товара, проникновения с этим товаром на новые рынки или активного стимулирования покупателей (снижение цен, подарки и пр.).

Синхромаркетинг используют при колеблющемся спросе, т.е. при таком состоянии спроса, когда существуют сезонные, ежедневные или часовые колебания объема реализации товаров. Задача синхромаркетинга состоит в стабилизации (сглаживании колебаний) спроса по времени при помощи различных мер стимулирующего характера (ценовые скидки в периоды снижения спроса, активная пропаганда проведения семейного досуга в кинотеатрах) и планировании рабочего дня сотрудников с учетом увеличения притока клиентов в определенные периоды.

Поддерживающий маркетинг целесообразно применять при полноценном спросе на товар фирмы, т.е. в случаях, когда фирма удовлетворена результатами своей сбытовой деятельности. Задача маркетинга сводится к поддержке существующего уровня спроса с учетом изменения предпочтений потребителей и конкурентной среды на рынке.

Демаркетинг – это вид маркетинга, применяемый в условиях чрезмерного спроса, т.е. в ситуации, когда организация полностью не может удовлетворить потребности своего рынка. Задача демаркетинга в данном случае – поиск и применение способов временного снижения уровня спроса, чтобы избежать дефицита товара, естественной спекуляции и не дискредитировать имя организации. При чрезмерном спросе можно повысить цены, временно прекратить рекламу, отказаться от стимулирования продаж, сократить объем сервисных услуг или сделать их платными. Но так как высокий неудовлетворенный спрос означает потерю клиентов, одновременно необходимо искать способы наращивания объемов производства, например, используя систему франчайзинга (передача права на производство товара другим фирмам).

Противодействующий маркетинг реализуется с целью обеспечения благополучия покупателя и общества в целом в том случае, если сформировался иррициональный спрос на определенные товары. Например, табачные изделия, алкоголь, лекарственные препараты, порнопродукция и т.д. Данные товары вредны для здоровья (физического, нравственного) и жизни людей. Поэтому задачей противодействующего маркетинга является ликвидация иррационального спроса на опасные для общества товары путем убеждения людей отказаться от их использования.

Таким образом, может сложиться различное состояние спроса по отношению к товару организации. Задача маркетинга в любой ситуации определить инструменты, при помощи которых можно активно воздействовать на рынок, чтобы привести величину спроса к требуемому для организации состоянию.

В зависимости от цели обмена и сферы применения выделяют:

Некоммерческий маркетинг – это деятельность, предпринимаемая для создания, поддержания и изменения отношений целевых аудиторий к определенным организациям и их профессиональной активности. Некоммерческий маркетинг иногда называют маркетингом бесприбыльных организаций. Сферы применения некоммерческого маркетинга различны: здравоохранение (больницы), культура (музеи, театры), образование (учебные заведения), общественная жизнь (благотворительные и профсоюзные организации, фонды). Бесприбыльным организациям сложнее, чем коммерческим, осуществлять свою деятельность, т.к. им приходится воздействовать как на своих клиентов, так и на спонсоров.

Коммерческий маркетинг – вид маркетинга, который осуществляют организации с целью получения прибыли за счет удовлетворения нужд и потребностей покупателей.

Потребительский маркетинг – это вид предпринимательской деятельности, направленный на выявление и удовлетворение нужд и потребностей индивидуальных покупателей и домашних хозяйств (конечных потребителей). В совокупности индивидуальные покупатели формируют потребительский рынок.

Промышленный (производственный) маркетинг – направлен на обеспечение взаимодействия организации (поставщика) с другими организациями (покупателями), приобретающими товары для дальнейшего использования в производственном процессе. Совокупность всех покупателей-организаций называют деловым рынком.

Маркетинг посредников обеспечивает удовлетворение потребностей покупателей в определенном наборе услуг, относящихся ко времени, месту и владению в процессе обмена. Временная полезность выражается в том, что потребители могут купить и использовать товары тогда, когда им это необходимо. Пространственная полезность выражается в том, что потребители могут купить эти товары в удобном для них месте. Наконец, полезность владения означает, что потребители имеют возможность в обмен на деньги стать собственниками товара. Посредники (оптовые и розничные продавцы) могут, например, предоставить возможность покупки своим клиентам в выходные дни или в поздние часы в удобном для них месте.

В зависимости от специфики товара, предлагаемого для обмена, различают:

Маркетинг услуг – вид деятельности, направленный на удовлетворение потребностей рынка товарами, не имеющими материальной формы.

Маркетинг территорий (места) – деятельность, предпринимаемая с целью создания, поддержания и изменения поведения клиентов применительно к отдельным местам: зонам проживания и хозяйственного освоения, отдыха, земельных участков.

Маркетинг отдельной личности (эгомаркетинг) направлен на создание определенного имиджа конкретного лица или группы лиц (политические деятели, спортсмены, артисты), который бы положительно воспринимался целевой аудиторией (общественностью, публикой).

Маркетинг идей (социальный маркетинг) – это деятельность, связанная с пропагандой идей, реализуемых для общественной пользы. Например, защита окружающей среды, снижение потребления табака, профилактика СПИДа, планирование семьи.

По географическому охвату рынка и уровню интернационализации деятельности выделяют маркетинг национальный и международный.

Национальный маркетинг связан с активностью организации по созданию товаров для удовлетворения потребностей покупателей в рамках одной страны и ограничен ее территориальными границами.

Разновидностями национального маркетинга являются локальный и региональный маркетинг.

Локальный маркетинг направлен на решение проблем покупателей, приобретающих и потребляющих товар в определенном месте (город, район города, населенный пункт).

Региональный маркетинг – это деятельность, направленная на удовлетворение потребностей целевых рынков, ограниченных рамками определенного административно-территориального образования.

Международный маркетинг означает разработку маркетинговой стратегии организации для удовлетворения потребностей клиентов за пределами страны. Этот вид может принимать форму экспортного и импортного маркетинга.

Экспортный маркетинг связан с вопросами обслуживания зарубежных рынков (экспорт товаров).

Импортный маркетинг обеспечивает удовлетворение потребностей рынка своей страны за счет закупок и ввоза товаров из-за рубежа (импорт товаров).

Внешняя среда и комплекс маркетинга. Маркетинг как концепция, включает в себя два основных блока:

- **стратегический маркетинг (маркетинговое управление)** – рыночно ориентированная политика взаимодействия организации и общества;
- **операционный маркетинг (коммерческий инструментарий)** – соответствует прикладной стороне маркетинговой деятельности и состоит из методик разработки программ продвижения товаров, рыночного ценообразования, продаж и коммуникаций.

Говоря об использовании маркетинга, во всех его проявлениях, необходимо определить причины того, почему рыночный механизм распределения продуктов труда, на протяжении всей истории человеческого общества является основным.

Причина этого кроется в том, что именно в условиях рынка каждый самостоятельный субъект, действуя в собственных интересах и преследуя собственные цели, для того, чтобы получить максимальную отдачу от общества, должен максимально удовлетворить потребности этого общества. Иными словами, на рынке чтобы больше получить, нужно больше отдать. Из данного положения логично вытекает, что предназначением или миссией любой организации как коммерческой, так и некоммерческой на рынке является создание, поддержание и перманентное развитие своего конкурентного преимущества.

Комплекс маркетинга – набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка.

Многочисленные возможности можно объединить в пять основных групп (см. рис. 1):

Решения в области товара	
• ассортимент товара; • рабочие характеристики товара; • особенности товара; • конституция товара;	• представление товара; • упаковка товара; • размеры и расфасовка товара; • товарная марка.
Решения в области ценообразования	
• прейскурантная цена; • скидки; • компенсации;	• региональные цены; • условия оплаты за товар; • условия выдачи товарного кредита.
Решения в области продвижения товара	
• реклама; • личные продажи; • связи с общественностью (PR);	• потребительское продвижение; • торговое продвижение; • прямой маркетинг.
Решения в области распределения и товародвижения	
• выбор канала распределения; • охват рынка; • количество каналов распределения;	• направленность распределения; • плотность распределения; • дилерская поддержка.
Решения в области управления персоналом	
• набор персонала; • планирование персонала; • мотивация персонала;	• движение персонала; • распределение функций и обязанностей.

Рис. 1. Основные элементы комплекса маркетинга фирмы.

- товар – набор изделий и услуг, которые фирма предлагает своему целевому рынку;
- цена – денежная сумма, которую покупатели должны уплатить за приобретенные товары фирмы;
- методы распространения – всевозможная деятельность, благодаря которой товар становится доступным для целевых рынков;
- методы стимулирования сбыта – деятельность фирмы по распространению информации о достоинствах своего товара и убеждению целевых покупателей приобретать его;

- методы управления персоналом – это деятельность фирмы, связанная с набором, планированием, организацией работы, контролем и стимулированием ее персонала.

Каждый из этих элементов является по существу категорией, включающей множество компонентов, внимание к каждому из которых зависит от общей экономической стратегии фирмы и текущей ситуации на целевых рынках.

Развитие маркетинга в отдельных сферах экономической жизни в условиях конкуренции. Маркетинг как управленческая деятельность включает:

1. Изучение спроса (текущего и перспективного) на конкретный товар на определённом рынке или его сегменте, требований потребителей к товару: его качеству, новизне, технико-экономическим и эстетическим характеристикам, уровню цены и другим ориентирам, включая возможные каналы сбыта.

2. Составление программы маркетинга по продукту (или группе продуктов), в которой на основе анализа всех необходимых факторов рассматриваются возможные издержки производства конкретного продукта, в том числе учитываются необходимые капиталовложения, затраты на НИОКР, на освоение товара в производстве, сбытовые и транспортные расходы, затраты на рекламу, техобслуживание и т.д.;

3. Установление верхнего предела цены товара и рентабельности его производства, особенно актуальным данный блок является при использовании инструментов маркетинга в сфере производства и реализации товаров производственно-технического назначения, когда цена реализации не является величиной заданной, а есть результат взаимных переговоров и согласований продавца и покупателя;

4. Разработка ассортиментной и инвестиционной политики фирмы, расчёт полных издержек производства и уровня рентабельности по фирме в целом, реализация данного блока должна осуществляться, во-первых, в рамках всего ассортимента комплекса с учетом эффекта синергизма; а во-вторых, в стратегической перспективе с учетом обязательности роста общей удовлетворенности реальных и потенциальных покупателей товарами фирмы.

5. Определение конечного результата хозяйственной деятельности фирмы: валовых доходов и чистой прибыли после вычета стоимости материальных затрат, оплаты труда, уплаты всех видов налогов и отчислений, включая проценты за кредит; это чисто финансовые показатели, характеризующие внешнее проявление маркетинговой стратегии; а потому их не следует абсолютизировать, принося в жертву базовые маркетинговые ориентиры.

Ядром маркетинговой деятельности является – **маркетинговая программа или маркетинговая стратегия организации.**

В рамках маркетинговых программ (стратегий) находят оптимальный вариант сочетания в производстве следующих направлений:

а) разработка принципиально новых видов продукции, обладающих качественно новыми технико-экономическими и эстетическими характеристиками;

б) модификация новых видов изделий применительно к требованиям и запросам конкретных покупателей;

в) усовершенствование выпускаемой продукции на базе новейших научно-технических разработок как своей, так и других фирм, в том числе конкурирующих;

г) создание новых видов товаров с применением приобретённых патентов и лицензий.

На маркетинговые программы (стратегии) возлагается главная задача – дать возможность определить оптимальную структуру производства, ориентируемого на получение желаемого уровня прибыли с одной стороны и рост удовлетворенности покупателей с другой.

Реклама. Из многочисленных определений рекламы можно выделить следующие:

Реклама – это печатное, рукописное, устное или графическое уведомление о лице, товаре, услугах или общественном движении, открыто исходящее от рекламодателя и оплаченное им с целью увеличения сбыта, расширения клиентуры, получения голосов или публичного одобрения.

Реклама – неличная форма коммуникации, осуществляемая через платные средства распространения информации с четко указанным источником финансирования.

Основными чертами, коммуникационными характеристиками рекламы являются:

1. Неличный характер. Коммуникационный сигнал поступает к потенциальному покупателю не непосредственно от производителя (продавца), а через различного рода информационных посредников.

2. Односторонняя направленность рекламного обращения от продавца к покупателю.

3. Наличие четко определенного рекламодателя – того, кто ее (рекламу) заказывает.

4. Наличие побуждения к выполнению нужного рекламодателю действия потребителем.

5. Платность.

Рекламный процесс представляет собой процесс создания и доведения рекламных обращений о предмете рекламы от субъекта рекламы до ее объектов для достижения маркетинговых целей субъекта.

Субъект рекламы – рекламодатель, заказчик рекламы.

Предмет рекламы – то, что реализуется, предлагается потенциальному покупателю.

Реализатор рекламы – некто, непосредственно осуществляющий рекламную задачу (это или рекламное агентство или служба рекламы субъекта), рекламопроизводитель.

Рекламное обращение – информация, распространяемая в соответствии с предметом и целью рекламы.

Медиабайер – это организация (агентство), закупающая рекламное время и (или) пространство у медиаселлеров или рекламораспространителей для перепродажи их рекламодателям или рекламопроизводителям, а также оказывающая услуги медиапланирования.

Медиаселлер – это организация (агентство), продающая рекламное время и (или) пространство от имени и по поручению рекламораспространителей медиабайерам, рекламопроизводителям и рекламодателям.

Рекламораспространителъ – некто, осуществляющий размещение и (или) распространение информации путем предоставления и (или) использования имущества, в том числе технических средств вещания, а также каналов связи, эфирного времени или иными способами.

Средство рекламы – совокупность носителей рекламы, объединенных общей технологией доведения рекламного обращения до потребителя.

Носитель рекламы – объект, непосредственно несущий на себе или транслирующий конкретную рекламную информацию.

Целевая группа воздействия – совокупность конкретных потребителей объединенных, как правило, по критериям маркетингового сегментирования, потребители рекламы. Конечной инстанцией воздействия является человек (объект рекламы).

Обратная связь – часть ответной реакции потребителей (объектов) рекламы на рекламное обращение, которая доводится до сведения рекламодателя.

Исходя из вышеуказанного, основными функциями рекламы являются:

Информирование – формирование осведомленности и знания о товаре, о фирме, о событии.

Увещевание (убеждение) – постепенное, последовательное формирование предпочтения к марке, соответствующего восприятию потребителем образа фирмы и ее товаров, убеждение потребителя совершить покупку.

Напоминание – поддержание осведомленности, удержание в памяти потребителей информации о товаре на высшем уровне; напоминание, где можно купить данный товар.

В конечном итоге все функции рекламы, так же как и других элементов комплекса маркетинга, направлены на достижение его основных целей: формирование спроса и стимулирование потребителей.

Виды (классификация) рекламы:

1. В зависимости от рекламодателя:

а) реклама от имени производителя;
б) от имени оптового посредника;
в) от имени розничного посредника;
г) от частного лица;
д) от имени правительства;
е) от имени общественных институтов и групп;
ж) от имени отрасли, совокупности производителей;

2. В зависимости от объектов рекламы:

а) реклама на индивидуального потребителя;
б) реклама на специалистов (сферу бизнеса);
в) престижная реклама, ориентированная на самые широкие слои населения.

3. В зависимости от зоны распространения:

а) местная;
б) региональная;

в) общенациональная;
г) международная;
д) глобальная (иногда охватывающая весь мир).

4. В зависимости от своих целей:
а) информативная;
б) увещевательная;
в) напоминающая.

5. В зависимости от содержания:
а) потребительская;
б) социально-воспитательная;
в) государственная;
д) политическая.

6. В зависимости от предмета рекламы:
а) реклама товара;
б) реклама идеи;
в) реклама личности, партии, общественного движения института;
г) реклама территории;
д) реклама фирмы;
е) реклама марки;
ж) реклама возможностей;
з) рубричная реклама - распространение информации о событии.

7. В зависимости от используемых средств рекламы:
а) наружная;
б) в печатных СМИ;
в) в электронных СМИ;
г) полиграфическая;
д) почтовая;
е) на товаре;
ж) интерьерная;
з) устная;
и) экранная;
к) на упаковке;
л)сувенирная;
м) в компьютерных сетях (в том числе Интернет);
н) с помощью средств связи и передачи информации.

8. В зависимости от выбранной стратегии:
а) рационалистическая;
б) проекционная (эмоциональная).

К основным принципам рекламы следует отнести:

1. **Принцип повторения** – хорошо запоминается та информация, которая повторяется, многократное повторение сообщения адаптирует к нему психику человека, формирует у объекта требуемые наклонности к действию.

2. **Принцип непрерывного усилия** – постепенное наращивание усилий в рекламном сообщении положительно воспринимается людьми. Человеческий сенсорный аппарат противится резким всплескам информации.

3. **Принцип «двойного вызова»** – имеется в виду обращение не только к разуму человека, но и к эмоциональной сфере его психики. Чтобы побудить человека к действию, следует обращаться одновременно и к сознанию, и к подсознанию.

Важным вопросом рекламной работы является вопрос о том, кто будет непосредственно решать рекламную задачу. Или это будет рекламная служба фирмы, или следует привлечь профессионально занимающуюся рекламой организацию – рекламное агентство.

Как правило, обращение к услугам агентства дает больший рекламный эффект в силу целого ряда объективных обстоятельств:

• в агентствах, как правило, работают профессионалы более высокого уровня, что обеспечивает достаточно высокое качество работ;

• агентства предлагают широкий ассортимент услуг, выполнять весь спектр рекламных работ отделы рекламы фирм просто не в силах;

• агентства имеют большой опыт работы на рынке именно в сфере рекламы и располагают значительной информацией о конъюнктуре рынка;

• агентства могут более твердо и объективно отстаивать свои рекламные решения перед руководством фирмы-заказчика, т.к. не являются ее подразделениями.

Агентства подразделяются на:

• универсальные (выполняющие большую часть комплекса рекламных услуг);

• специализированные (концентрирующие свою деятельность на выполнении отдельных видов рекламных работ).

При работе с конкретным заказчиком создается рабочая группа из представителей всех служб, участвующих в решении рекламной задачи, она возглавляется ответственным исполнителем рекламного проекта. Группа составляет план своей деятельности, который утверждается редакционно-художественным советом и согласовывается с заказчиком. Контакты представителя заказчика с группой и службами агентства осуществляется при помощи и через специально выделенного для этого представителя службы исполнения заказов.

Деятельность рекламного агентства как реализатора рекламы включает в себя планирование, подготовку и размещение рекламы.

Планирование рекламы состоит из:

- анализа ситуации;
- постановки целей;
- собственно планирования (определения содержания действий, их взаимоувязки и распределения во времени медиапланирования);
- определения ассигнований на рекламу;
- реализации рекламных акций;
- оценки результативности рекламы.

Подготовка рекламы – это написание текста, художественное оформление объявлений и их производство.

Размещение рекламы – это подготовка и оформление контрактов на покупку времени и места в СМИ, проверка и удостоверение факта выхода рекламы в свет, проверка финансовых расчетов, оплата счетов медиасредств.

Гарри Картер в книге «Эффективная реклама» пишет: «Попытайтесь уловить атмосферу агентства. Если постоянно звонит телефон и собеседники, извинившись, уходят, чтобы принять меры по телефонным звонкам или ответить на вопросы других сотрудников, если в конторе, кажется, бьет ключом осмысленная, целенаправленная деятельность, если у присутствующих бодрое, рабочее настроение, можно сделать благоприятные выводы. Спросите себя, верите ли вы этим людям, похожи ли они на профессионалов по своему внешнему виду, манере выражаться и действовать. Выглядят ли они специалистами по проведению кампаний, закаленными в ходе удачных набегов на множество разных рынков? Выдержан ли в агентстве возрастной баланс? Безудержная энергия и творческое воображение молодежи прекрасны, когда обрамлены опытом директоров и старших коллег».

Заключительный тестовый контроль:

1. К общим принципам маркетинга относятся:

1. тщательный учет при принятии решений потребностей, состояния и динамики спроса и рыночной конъюнктуры
2. создания условий для максимального приспособления производства к требованиям рынка, к структуре спроса на долгосрочную перспективу
3. информирование потребителей о продуктах организации и воздействие на потребителей с помощью всех доступных средств с целью склонить их приобрести именно данный продукт
4. оценка результативности маркетинга с позиции конечной эффективности организации, прежде всего ее рыночной стоимости
5. все ответы верны

2. Маркетинговое управление организации состоит из:

1. маркетингового исследования, разработки новых видов услуг
2. выявления новых рынков, расширения границ рынка
3. выявление целевых сегментов рынка
4. анализа рынка услуг, отбора целевых рынков, разработки комплекса маркетинговых мероприятий, претворение их в жизнь и маркетингового контроля
5. нет правильного ответа

3. Первым этапом маркетинговых исследований является:

1. маркетинговый синтез
2. тактическое планирование
3. ситуационный анализ
4. маркетинговый контроль
5. стратегическое планирование

4. На рынке медицинских услуг основным объектом купли-продажи выступает:

1. труд медицинских работников
2. медицинские услуги
3. здоровье населения
4. медикаменты и изделия медицинского назначения
5. все вышеперечисленное

5. Комплекс-маркетинг включает в себя:

1. продукт
2. цену
3. потребителя
4. инструменты доведения продукта до потребителя
5. все ответы верны

6. При проведении маркетинговых исследований используют:

1. кабинетные исследования
2. полевые исследования
3. статистические исследования
4. результаты изучения рынка потребителей
5. данные анкетирования

7. Вертикальный маркетинг основан на :

1. разработке новых идей
2. выборе новых направлений использования старых идей
3. создании новых потребителей
4. завоевании новых рынков
5. сужение линейки товаров

8. Поведение потребителя на рынке регулируется:

1. объемом предложения
2. качеством услуг
3. потребностями
4. ценами на услуги
5. скидками

9. Результатом маркетинга является:

1. предоставление потребителям благ
2. предоставление потребителям благ, удовлетворяющие их потребности
3. предоставление потребителям благ, удовлетворяющие их потребности, и достижение организацией своих целей развития
4. достижение организацией своих целей развития с максимизацией прибыли
5. достижение организацией своих целей развития при минимальных издержках

10. Массовый маркетинг – это производство:

1. множества продуктов для ограниченных потребителей
2. одного продукта для ограниченных потребителей
3. множества продуктов для всех потребителей
4. одного продукта для всех потребителей
5. множества продуктов для всех потребителей по заниженным ценам

11. Стимулирующий маркетинг используют при:

1. отсутствии спроса
2. ограничении конкуренции
3. снижении объемов производства
4. росте цен на товары
5. снижении потребительских свойств товара

12. Чувство нехватки чего-либо, ощущаемое человеком, которое требует удовлетворения:

1. спрос

2. потребность
3. нужда
4. желание
5. прихоть

13. Наиболее точным определением маркетинга в здравоохранении является:

1. маркетинг – анализ, планирование, внедрение и контроль тщательно сформулированных программ
2. маркетинг – анализ рынка медицинских услуг
3. маркетинг – процесс планирования и воплощения замысла
4. маркетинг – вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд потребителей медицинской помощи посредством обмена более эффективным, чем у конкурента способом
5. маркетинг – система организации и управления деятельностью предприятия, направленная на обеспечение максимального сбыта продукции

14. Реакция рынка на повышение спроса характеризуется:

1. снижением цены предложения
2. повышением цены спроса
3. установлением равновесной цены
4. повышением активности конкурентов
5. повышением качества товара

15. Рыночные отношения приходят в равновесие когда:

1. спрос и предложение одинаковые
2. спрос превышает предложение
3. спрос меньше предложения
4. расходы увеличиваются при снижении цены
5. расходы уменьшаются при увеличении цены

Упражнения:

1. Для представленных ниже товаров, сформулируйте перечень товарных характеристик и проранжируйте их с точки зрения значимости для потребителя (если в роли потребителя выступаете вы сами), поясните свой выбор:

- электрочайник
- наручные часы
- легковой автомобиль
- биологически активные добавка
- витамины
- электронный прибор для измерения давления
- настольная лампа
- журнал мод

2. Из ниже перечисленных характеристик выберите, какие относятся к исследованию рынка, а какие – к исследованию товара:

- параметрические характеристики товара
- свойства товара
- качество товара

- диапазон применения товара
- цена товара и условия ее применения
- реакция на введение нового товара
- упаковка и этикетка
- уровень обслуживания (послепродажный сервис)
- исследование и прогнозирование конъюнктуры
- сегментация
- гарантия и условия гарантии
- определение емкости рынка
- торговая марка
- изучение профиля конкурента

3. Опишите необходимые потребителю виды обслуживания:

- при покупке компьютера для домашнего пользования
- при оказании медицинской услуги
- при покупке компьютеров розничной фирмой для их последующей продажи отдельным потребителям
- при покупке компьютера сотрудником отдела закупок для использования этого компьютера в производственных целях

Какие каналы будет использовать производитель компьютеров для того, чтобы удовлетворить эти разные потребности?

Темы рефератов:

1. Содержание маркетинговой деятельности в учреждениях отрасли здравоохранения.
2. Функциональные области внутренней среды лечебно-профилактического учреждения здравоохранения.
3. Понятие и виды конкурентного преимущества медицинской услуги.
4. Матрица конкурентного преимущества.
5. Базовые стратегии развития.
6. Системы организации маркетинга на предприятии здравоохранения.
7. Инновационная политика государства в сфере здравоохранения (мотивы и этапы).
8. Фирменный стиль и его составные части.
9. Виды решений относительно комплекса услуг.
10. Сущность и значение маркетингового исследования для принятия управленческих решений

Тема 17. Основы бухгалтерского учета.

Основные изучаемые вопросы:

1. Общая характеристика бухгалтерского учета, его виды.
2. Нормативное регулирование бухгалтерского учета в РФ.
3. Учетная политика организации.

Мотивационная характеристика темы

В условиях рыночной экономики для достижения наилучшего результата хозяйственной деятельности требуется постоянный контроль за формированием себестоимости создаваемой продукции (работ, услуг), умение использовать информацию, содержащуюся в данных финансового учета для принятия оперативных, тактических, а также стратегических решений с целью выработки рациональной хозяйственной политики. Особенно важным моментом является организация бухгалтерского учета на предприятиях с точки зрения получения достоверной информации об учетных объектах в целях оптимального управления деятельностью организации.

Основные категории и понятия

Бухгалтерский учет. Бухгалтерский баланс. Оперативный учет. Статистический учет. Финансовый учет. Управленческий учет. Учетный измеритель. Натуральный измеритель. Трудовой измеритель. Денежный измеритель. Внеоборотные средства. Оборотные средства. Уставный капитал. Резервный капитал. Добавочный капитал. Нераспределенная прибыль. Целевое финансирование. Кредиторская задолженность. Инвентаризация. Двойная запись. Бухгалтерская отчетность. Учетная политика организации.

Цели занятия.

Общая цель: изучить основы бухгалтерского учета, рассмотреть виды учета, его задачи и объекты. Изучить нормативную базу регулирования бухгалтерского учета; а также учетную политику и бухгалтерский баланс.

Конкретные цели:

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Основы бухгалтерского учета”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “Основы бухгалтерского учета”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Дайте общую характеристику бухгалтерского учета в РФ.
2. Перечислите виды бухгалтерского учета.
3. Назовите основные задачи бухгалтерского учета.
4. Дайте характеристики метода бухгалтерского учета.
5. Объясните строение и содержание бухгалтерского баланса.

6. Назовите нормативные документы, регулирующие бухгалтерский учет в РФ.
7. Назовите и охарактеризуйте объекты бухгалтерского учета.

Базисный тестовый контроль:

1. Основной прием бухгалтерского учета в настоящее время:
1. инвентаризация
2. двойная запись
3. амортизация
4. сравнение
5. калькуляция

2. Учетный измеритель, применяемый в учете:
1. качественный
2. количественный
3. денежный
4. финансовый
5. управленческий

3. Требования, предъявляемые к хозяйственному учету:
1. своевременность и достоверность
2. сопоставимость и доступность
3. экономичность и рациональная организованность
4. своевременность, сопоставимость, экономичность, доступность
5. своевременность, достоверность, сопоставимость, доступность, экономичность, рациональная организованность

4. Объектам бухгалтерского учета являются:
1. имущество организации
2. обязательства организации
3. хозяйственные операции
4. имущество организации, ее обязательства, хозяйственные операции
5. нет правильного ответа

5. Учетная политика оформляется:
1. инструкцией
2. заявлением
3. справкой
4. протоколом
5. приказом

6. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ состоит из документов:
1. 2 уровней
2. 4 уровней
3. 5 уровней
4. 3 уровней
5. 6 уровней

7. Основным документом по бухгалтерскому учету в РФ является:
1. ФЗ РФ «О бухгалтерском учете »
2. положения

3. методические рекомендации
4. инструкции
5. все ответы верны

8. Совокупность способов ведения бухгалтерского учета, принятая организацией, — это:

1. положение
2. инструкция
3. учетная политика
4. методические рекомендации
5. информационные письма

9. Учетная политика организации формируется:

1. учредителем организации
2. руководителем
3. кассиром
4. главным бухгалтером
5. менеджером

10. Часть материально-производственных запасов, используемая в качестве средств труда более 12 мес. — это:

1. основные средства
2. материалы
3. нематериальные активы
4. товары
5. тара

Ориентировочная основа действий.

Общая характеристика бухгалтерского учета (БУ), его виды. Хозяйственный учёт является одной из функций управления. Для руководства хозяйственной деятельностью предприятия требуется осуществлять наблюдения, измерения и регистрацию всех совершаемых операций.

Хозяйственный учет включает в себя 3 вида:

Оперативный учет осуществляет отражение отдельных хозяйственных операций и контроль непосредственно в момент их совершения.

Статистический учет изучает массовые явления и процессы общественной жизни, он помогает выявить закономерности присущие этим массовым явлениям в определённых условиях. Статистический учёт позволяет исчислять как количественные, так и качественные показатели.

Бухгалтерский учет позволяет осуществить непрерывное и сплошное наблюдение и контроль за хозяйственной деятельностью отдельных предприятий и организаций в целях получения о ней текущей и итоговой информации. Особенностью БУ является то, что его данные должны быть точными, объективными и обоснованными. Для БУ характерно использование особых способов обработки данных (счета, двойная запись, калькуляция, отчётность

В систему бухгалтерского учета входят три подсистемы, взаимосвязанные между собой: **налоговый учет** ведется параллельно с финансовым учетом и необходим для учета в целях налогообложения. **Финансовый** и **управленческий** учет

необходим для получения информации о финансовом положении предприятия и принятия управленческих решений.

Финансовый учет необходим и обязателен не только самой организации, но и внешним пользователям (государственным органам, налоговым органам, кредиторам, инвесторам и т.д.). Управленческий учет необходим самой организации, и без его ведения принятие управленческих решений затрудняется, а также существует возможность неправильного принятия решений по возникающим вопросам.

Финансовый учет касается всех сфер деятельности предприятий, объектов учета и источников их образования. Управленческий учет, в основном, касается затрат на производство и реализацию продукции, финансовых результатов деятельности организации.

Управленческий учет способствует сбору, обработке и анализу информации, необходимой менеджерам организации для принятия правильного управленческого решения. Он дает возможность для принятия наиболее эффективного решения по тем или иным вопросам. Основой информационной системы является бухгалтерская информация.

Целями финансового учета является отражение и анализ информации о финансовых ресурсах, операциях и финансовых результатах деятельности организации; а управленческого учета и анализа являются определение фактических затрат на производство и реализацию продукции, расходов и доходов предприятия, а также их планирование для выявления плановых финансовых результатов.

Целями управленческого учета и анализа являются решение вопросов формирования затрат на производство и реализацию продукции, а также определение их влияния на эффективность использования.

Между управленческим и финансовым учетом существует тесная взаимосвязь. Затраты и ресурсы производства являются объектом управленческого учета. Проходя стадии производства, они превращаются в продукцию и выручку от ее реализации, а также в затраты, которые в свою очередь являются объектом финансового учета. Конечный результат деятельности (прибыль) также является информацией, представляющий собой объект финансового учета и анализа.

Финансовый учет нужен для отражения информации о деятельности организации в целом, управленческий – для анализа существующего положения и выявления путей наиболее эффективного развития предприятия. Финансовый учет является основой управленческого учета, так как предоставляет для него необходимую информацию.

Налоговый учет обеспечивает организацию информацией по правильному и полному использованию налоговых льгот и определяет выбор учетной политики. В зависимости от выбранных в ней методов ведения учета и оценки активов формируются разные показатели бухгалтерского баланса и отчетности. Для улучшения показателей деятельности организация стремится максимально сократить общую сумму налоговых платежей в рамках закона.

Бухгалтерский учет – упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в стоимостном выражении об активах, обязательствах, доходах и расходах организации и их изменений, формирующуюся путем сплошного, непрерывного, документального отражения всех хозяйственных операций.

Основные этапы учетного процесса:

1. Документирование операций – текущее наблюдение, измерение и регистрация хозяйственных операций.
2. Систематизация и группировка учетной информации, которая содержится в первичных учетных документах.
3. Составление установленных форм бухгалтерской (финансовой отчетности) на основе данных бухгалтерского учета.
4. Использование учетной и отчетной информации в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Основные задачи бухгалтерского учета:

1. Формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и результатах деятельности предприятия
2. Контроль за наличием и движением имущества и рациональным использованием производственных ресурсов в соответствии с утвержденными нормами и сметами.
3. Предупреждение негативных явлений в хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.
4. Выявление резервов, их мобилизация и эффективное использование.
5. Оценка фактического использования выявленных резервов.

Предмет бухгалтерского учета – это упорядоченная и регламентированная информационная система, отражающая совокупность имущества по составу и размещению, обязательства, хозяйственные операции и результаты деятельности предприятия в денежном выражении с целью выполнения намеченных планов.

Функции бухгалтерского учета:

Контрольная – состоит из установления стандартов, измерения фактически достигнутых результатов и проведения корректировок в случае отклонений от установленных стандартов.

Обеспечение сохранности собственности – реализуется путем инвентаризации имущества предприятия.

Информационная функция – представляет информацию об активах, обязательствах, доходах и расходах организации и их изменений.

Аналитическая – используется для анализа финансовой и производственно-хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений.

Функция обратной связи – обеспечение работников управления фактическими данными о деятельности предприятия и его подразделений за определенный период, о состоянии имущества, источников его образования, обязательств предприятия, о взаимоотношениях с поставщиками, покупателями, заказчиками, банками, налоговой инспекцией, о формировании финансовых результатов, прибыли и ее использовании и т.д.

Виды учетных измерителей:

Натуральные измерители (кг, м, шт., м2, м3, и др.). С помощью натуральных измерителей осуществляется контроль за сохранностью различных форм собственности, объемом процесса заготовления, производства и реализации, соизмеряются и анализируются производственные задания и отчетные показатели.

Трудовые измерители (час, день, месяц и т.п.) позволяют определить затраченное время и труд. На их основе нормируются задания, начисляется заработная плата, рассчитывается производительность труда.

Денежный измеритель – обобщающий, т.к. через рубли или другую валюту определяются объем имущественных прав предприятия, его затраты, ранее выраженные в натуральных и трудовых измерителях, составляются сметы, производственные задания, отчеты и балансы.

Объект бухгалтерского учета – предприятие, его обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые в процессе финансово-хозяйственной деятельности:

Объекты, обеспечивающие хозяйственную деятельность предприятия. К ним относятся:

1) хозяйственные средства, или имущество предприятия по составу и размещению;

2) источники хозяйственных средств, или имущество предприятия по источникам его образования.

Объекты, составляющие хозяйственную деятельность предприятия. К ним относятся хозяйственные процессы и их результаты.

Объекты, обеспечивающие хозяйственную деятельность:

I. Хозяйственные средства предприятия составляют:

1. **Внеоборотные средства**:

- **нематериальные активы** – объекты долгосрочного вложения, имеющие стоимостную оценку, но не являющиеся вещественными ценностями (право на пользование землей, водой и прочими природными ресурсами, патенты, изобретения, а также иные имущественные права, в том числе на промышленную и интеллектуальную собственность);
- **основные средства** – это предметы, служащие более 1 года, независимо от их стоимости (земельные участки, здания, транспортные средства, оборудование, хозяйственный инвентарь и другие);
- **незавершенное строительство;**
- **доходные вложения в материальные ценности** – имущество, предоставляемое предприятием для передачи в лизинг, по договору проката за плату во временное пользование с целью получения дохода;
- **долгосрочные финансовые вложения** – вложения (инвестиции), направленные в качестве долевого участия в уставные капиталы других предприятий, на приобретение акций и облигаций на долгосрочной основе; долгосрочные займы, выданные другим предприятиям под долговые обязательства;
- **отложенные налоговые требования**.

2. Оборотные средства – используются в одном акте производства и поэтому их стоимость сразу переносится на готовый продукт и полностью списывается на затраты предприятия. К группе оборотных средств относятся:

- **производственные запасы** – сырье и материалы, предназначенные для дальнейшей переработки, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, топливо, запасные части и т.д.;

- **незавершенное производство** – остаток предметов труда, обработка которых не закончена; полуфабрикаты, предназначенные дальнейшей переработки на данном предприятии;
- **расходы будущих периодов** – сумма расходов, произведенных в отчетном году, но подлежащих погашению в следующих отчетных периодах путем отнесения на издержки производства (обращения) или другие источники в течение срока, к которому они относятся, это суммы арендной платы, расходов на рекламу, подготовку кадров, уплаченные вперед и т.п.);
- **готовая продукция и товары** – законченный производством продукт, соответствующий установленным стандартам;
- **дебиторская задолженность (средства в расчетах)** за товары и услуги, продукцию, по выданным авансам, по полученным векселям, суммы за подотчетными лицами и др.);
- **денежные средства** – сумма наличных денежных средств в кассе предприятия, денежные средства на счетах в банке, денежные документы).

II. **По источникам образования и целевому назначению имущество предприятий** подразделяют на:

1. Источники собственных средств:

- **уставный капитал** – денежное выражение вкладов учредителей в имущество при создании предприятия для обеспечения его деятельности в размерах, определенных учредительными документами;
- **резервный капитал** – создается для покрытия возможных убытков предприятия, а также для погашения облигаций общества, выкупа акций общества, выплату дивидендов учредителям в случае отсутствия иных средств;
- **добавочный капитал** – результат переоценки внеоборотных активов как сумма прироста их стоимости; имущество полученное от других предприятий безвозмездно;
- **нераспределенная прибыль** – включает нераспределенную чистую прибыль отчетного года. Может полностью или частично распределяться на выплату доходов учредителям, финансовое обеспечение производственного развития организации, приобретение нового имущества, отчисления в резервные фонды и другие цели;
- **целевое финансирование** – остатки средств, полученных из бюджета, отраслевых и межотраслевых фондов специального назначения, от других организаций, физических лиц для осуществления мероприятий целевого назначения;
- **резервы за счет себестоимости**;
- **оценочные резервы**;
- **начисленная амортизация**.

2. Источники заемных средств:

- **кредиты** – суммы полученных краткосрочных и долгосрочных ссуд банка (непогашенные);
- **займы** – суммы выпущенных и проданных предприятием акций трудового коллектива, акций предприятия и облигаций, краткосрочные и долгосрочные займы;

- **кредиторская задолженность** – суммы задолженности поставщикам за товары и услуги, по выданным векселям, по авансам полученным, по оплате труда, по страхованию, бюджету и др.

Задачи бухгалтерского учета достигаются посредством использования различных способов и приемов, совокупность которых называется методом бухгалтерского учета.

Требования к бухгалтерскому учету на предприятии:

Сопоставимость плановых и фактических показателей – для контроля выполнением планов и прогнозов.

Достоверность учетных данных обеспечивается документированием всех хозяйственных операций, правильным осуществлением инвентаризации, бухгалтерских записей, распределения затрат.

Оперативность учета – своевременное предоставление учетных данных для управления производством и составления отчетности.

Полнота и простота учета – недопущение дублирования, излишней информации, представление всей учетной информации.

Экономичность учета характеризуется показателями: количества работников предприятия на одного счетного работника, уровня технической вооруженности работников учета и др.

Основные элементы метода бухгалтерского учета:

1. **Документация** – письменное свидетельство, которое подтверждает факт совершения хозяйственных операций, право на их совершение или устанавливает материальную ответственность работников за доверенные им ценности, что придает юридическую силу данным бухгалтерского учета. Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденному приказом от 29.07.98 № 34н: "Основанием для записей в регистрах бухгалтерского учета являются первичные учетные документы, фиксирующие факт совершения хозяйственной операции". Первичные документы обеспечивают бухгалтерскому учету сплошное и непрерывное отражение хозяйственной деятельности предприятия.
2. **Инвентаризация** – проверка фактического наличия имущества и финансовых обязательств предприятия и сопоставление полученных данных о них с данными бухгалтерских счетов с целью установления достоверности учетных показателей и их уточнения в случае выявленных расхождений. При помощи инвентаризации контролируется сохранность материальных ценностей и денежных средств, проверяется полнота и достоверность данных бухгалтерского учета и отчетности.
3. **Счета бухгалтерского учета** – предназначены для группировки и текущего учета однородных хозяйственных операций. На каждый вид хозяйственных средств и их источников открывается отдельный счет. Например, для учета наличных средств - "Касса", безналичных - в рублях "Расчетный счет", в валюте - "Валютный счет" и т.д.
4. **Двойная запись** – сумма каждой хозяйственной операции записывается на счетах дважды (по дебету одного счета и кредиту другого в одной и той же сумме), что и называется двойной записью. Она обеспечивает взаимосвязанное отражение хозяйственной деятельности предприятия в бухгалтерском учете, ее ис-

пользование имеет и контрольное значение, так как требует обязательной сбалансированности итогов записей на счетах. Взаимная связь между счетами, отражающими данную операцию, называется корреспонденцией счетов.

5. **Баланс** – способ обобщения и группировки хозяйственных средств предприятия и их источников на определенную дату. Его данные необходимы для анализа финансового состояния и платежеспособности предприятия, размещения средств и т.д.

6. **Бухгалтерская отчетность** – завершающим этапом учетного процесса. В ней отражается нарастающим итогом имущественное и финансовое положение организации, результаты хозяйственной деятельности за отчетный период (месяц, квартал, год). Отчетным годом для всех организаций считается период с 1 января по 31 декабря включительно. Информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, основывается на данных синтетического и аналитического учета.

7. **Оценка** – оценка имущества организации осуществляется в денежном выражении путем суммирования фактически произведенных расходов по его приобретению и созданию.

Калькуляция себестоимости продукции – расчет затрат, связанных с производством и реализацией продукции, как по предприятию в целом, так и по видам продукции и на ее единицу.

Нормативное правовое регулирование бухгалтерского учета в РФ.

Система нормативного регулирования бухгалтерского учета представляет собой совокупность законодательных, нормативных правовых актов и других документов, относящихся к бухгалтерскому учету.

В настоящее время сформировалась четырехуровневая система нормативного регулирования бухгалтерского учета.

I уровень – Законодательные акты, Указы Президента, Постановления Правительства РФ.

II уровень – Национальные стандарты по бухгалтерскому учету (ПБУ).

III уровень – Методические рекомендации (указания), инструкции.

IV уровень – Рабочие документы по бухгалтерскому учету самой организации.

Первый (законодательный) уровень представлен федеральными законами РФ, постановлениями Правительства, указами Президента, которые прямо или косвенно регулируют постановку бухгалтерского учета в организациях. Документами этого уровня являются федеральные законы "О бухгалтерском учете", "Об акционерных обществах" и др. Федеральным законом "О бухгалтерском учете" общее методологическое руководство бухгалтерским учетом возложено на Правительство РФ. Федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета Центральному банку РФ, Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг, Департаменту по надзору за страховой деятельностью Минфина РФ. При этом нормативные акты и методические указания по бухгалтерскому учету, издаваемые этими органами, не должны противоречить нормативным актам и методическим указаниям Минфина РФ.

Второй (нормативный) уровень составляют положения (стандарты) по бухгалтерскому учету, в которых излагаются принципы и основные правила бухгалтерского учета.

Третий (методический) уровень образуют инструкции, рекомендации и методические указания по ведению бухгалтерского учета, которые принимаются Минфином РФ, федеральными органами исполнительной власти. К документам этого уровня относятся План счетов бухгалтерского учета и инструкция по его применению, инструкции по заполнению форм бухгалтерской отчетности, методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, финансовых результатов на предприятиях торговли и общественного питания и др.

Четвертый уровень составляют организационно-распорядительные документы, формирующие учетную политику организации. Они разрабатываются самой организацией или консультационными фирмами по ее заказу. Документами этого уровня являются приказы, распоряжения, рабочие инструкции, указания по учету конкретных объектов или операций.

Учетная политика организации – совокупность способов ведения бухгалтерского учета: первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности на основе применения принципов бухгалтерского учета.

Учетную политику формирует руководитель на основе Положения по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" ПБУ 1/98 от 09.12.98 г. № 64н, введенного в действие с 1 января 1999 года.

К способам ведения бухгалтерского учета относятся методы группировки и оценки фактов хозяйственной жизни, гашения стоимости активов, приемы организации документооборота, инвентаризации, способы применения счетов бухгалтерского учета, системы учетных регистров, обработки информации и иные соответствующие способы, методы и приемы.

Формируют учетную политику все организации независимо от форм собственности, а раскрывают те, которые публикуют свою бухгалтерскую отчетность полностью или частично согласно законодательству РФ, учредительным документам или по собственной инициативе.

При формировании учетной политики организации по конкретному вопросу ведения бухгалтерского учета осуществляется выбор одного из нескольких вариантов, допускаемых законодательными и нормативными актами, входящими в систему нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ. Если указанная система не устанавливает способа ведения бухгалтерского учета по конкретному вопросу, то при формировании учетной политики осуществляется разработка соответствующего способа исходя из действующих положений по бухгалтерскому учету.

Учетная политика оформляется приказом (распоряжением и т.п.) и применяется с первого января года, следующего за годом издания приказа (распоряжения). При этом она применяется всеми структурными подразделениями организации (включая выделенные на отдельный баланс), независимо от их места расположения.

Вновь созданная организация оформляет избранную учетную политику приказом (распоряжением) до первой публикации бухгалтерской отчетности, но не позднее 90 дней со дня приобретения прав юридического лица (государственной регистрации).

Изменения в учетной политике предприятия возможны в случае: существенного изменения условий деятельности, которые могут быть связаны с реорганизацией (слияние, разделение, присоединение), сменой собственников, изменением видов деятельности; изменения законодательства РФ или нормативных актов по бухгалтерскому учету; разработки организацией новых способов ведения бухгалтерского учета, являющихся более рациональными или менее трудоемкими, без снижения достоверности информации.

Изменения в учетной политике должны быть обоснованны и оформлены приказом (распоряжением). Последствия изменений в учетной политике, оказывающие существенное влияние на финансовое положение предприятия, должны быть оценены в стоимостном выражении. Оценка в стоимостном выражении последствий изменений в учетной политике производится на основании выверенных данных на дату, с которой применяются измененные способы ведения бухгалтерского учета. Для обеспечения сопоставимости данных бухгалтерского учета изменения учетной политики должны вводиться с начала финансового года.

Вместе с приказом (распоряжением) по учетной политике утверждаются также:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;
- формы первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;
- порядок проведения инвентаризации и методы оценки видов имущества и обязательств;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями, а также другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

Бухгалтерский баланс. Структуру бухгалтерского баланса составляет актив и пассив баланса.

В соответствии с федеральный законом "О бухгалтерском учете" от 21.11.1996 № 129-ФЗ все организации "обязаны составлять на основе данных синтетического и аналитического учета бухгалтерскую отчетность", основным элементом которой является бухгалтерский баланс.

Бухгалтерский баланс – способ обобщения и группировки хозяйственных средств предприятия и их источников на определенную дату. Факты, приводимые в бухгалтерских балансах, выражены в денежном измерителе.

По своему строению бухгалтерский баланс – двусторонняя таблица, в левой стороне (в активе) отражает состав и размещение хозяйственных средств, а в правой (пассиве) – источники образования хозяйственных средств и их целевое назначение. В переводе с французского слово "баланс" означает "двухчашечный, весы", поэтому в нем должно присутствовать обязательное равенство итогов: сумма всех статей актива баланса должна быть равна сумме всех статей пассива баланса.

Итоги по активу и пассиву баланса называются валютой бухгалтерского баланса.

Бухгалтерский баланс в условиях смешанной экономики представляет интерес для двух групп внешних пользователей:

1 группа – непосредственно заинтересованные в деятельности организации. Это собственники средств организации, кредиторы, поставщики и покупатели, государство в лице налоговых органов.

2 группа – непосредственно не заинтересованные в деятельности организации, однако изучение отчетности им необходимо для того, чтобы защитить интересы первой группы пользователей отчетности (аудиторские службы с целью защиты инвесторов, консультанты по финансовым вопросам, биржи ценных бумаг, законодательные органы, юристы, пресса и т.д.).

Внутренние пользователи – руководство организации, руководители подразделений, которые по данным бухгалтерского баланса определяют правильность принятых инвестиционных решений и их эффективность, составляют прогнозы, осуществляют предварительные расчеты финансовых показателей предстоящих отчетных периодов и т.д.

Актив и пассив баланса состоят из отдельных статей. Статья баланса представляет собой показатель (строку) актива или пассива баланса, характеризующий отдельные виды имущества (хозяйственных средств), источников его формирования (обязательств и капитала).

Статьи, размещенные в активе, называются активными, в пассиве – пассивными.

Балансовые статьи объединяются в группы, которые в свою очередь объединяются в разделы; объединение осуществляется исходя из их экономического содержания.

Форма бухгалтерского баланса предусматривает 2 раздела в активе и 3 раздела в пассиве.

Балансы в зависимости от цели их составления можно классифицировать по следующим признакам:

I. По времени составления:

1. Вступительный баланс – составляют на момент возникновения предприятия.

2. Текущий баланс – составляют периодически в течение всей деятельности предприятия, их подразделяют на следующие виды:

- начальный – составляется на начало отчетного года;
- промежуточный - составляется за период между началом и концом года (месячный, квартальный);
- заключительный – формируется на конец отчетного года.

3. Ликвидационный баланс – формируется при ликвидации предприятия.

4. Разделительный баланс – составляют при разделении крупного предприятия на более мелкие, либо при передачи структурных единиц предприятия другому предприятию.

5. Объединительный – формируют при слиянии предприятий, либо при присоединении структурных единиц другого предприятия.

II. По источникам составления балансы можно подразделить на:

- Инвентарный – составляют только на основании инвентаризации (описи) средств.
- Книжный баланс – составляют на основании учетных записей без предварительной проверки путем инвентаризации.
- Генеральный баланс – составляют на основании учетных записей и данных инвентаризации.

III. По объему информации балансы подразделяются на:

- Единичный – отражает деятельность только одного предприятия и составляется на основании данных текущего учета.
- Сводный – получают путем механического сложения сумм по соответствующим статьям единичных балансов, и подсчетов общих итогов актива и пассива.
- Консолидированный – сводный совокупный баланс объединения, состоящего из нескольких предприятий.

IV. По характеру деятельности балансы можно подразделить на:

- Баланс основной деятельности. Основной называется деятельность, соответствующая профилю предприятия, согласно его учредительным документам. Все прочие виды деятельности являются не основными.
- Баланс не основной деятельности.

V. По формам собственности различают следующие виды балансов: балансы государственных, муниципальных, кооперативных, частных и других предприятий.

VI. По объекту отражения:

- Самостоятельный баланс – баланс любого юридического лица.
- Отдельный баланс – составляют структурные подразделения предприятия.

VII. По способу очистки:

- Баланс-брутто – баланс, валюта которого включает в себя регулирующие статьи, например, такие статьи как износ основных средств, амортизация нематериальных активов.
- Баланс-нетто – баланс, валюта которого не включает в себя регулирующие статьи.

Заключительный тестовый контроль:

1. Ответственность за организацию бухгалтерского учета в организациях несет:

1. бухгалтер
2. менеджер
3. главный бухгалтер
4. заместитель директора
5. руководитель

2. Годовая бухгалтерская отчетность представляется в течение:

1. 30 дней
2. 60 дней
3. 90 дней
4. 120 дней

5. 150 дней

3. Наличие и движение имущества — источники его формирования и использования являются:

1. предметом бухгалтерского учета
2. методом бухгалтерского учета
3. хозяйственной операцией
4. объектом бухгалтерского учета
5. инструментом бухгалтерской отчетности

4. Совокупность приемов и правил, с помощью которых в учете отражается движение хозяйственных средств, — это:

1. объекты бухгалтерского учета
2. метод бухгалтерского учета
3. предмет бухгалтерского учета
4. хозяйственные операции
5. инвентаризация

5. Способ проверки соответствия фактического наличия хозяйственных средств с данными учета:

1. документация
2. калькуляция
3. инвентаризация
4. хозяйственная операция
5. нет правильного ответа

6. Хозяйственные средства по составу классифицируются на:

1. денежные средства и нематериальные активы
2. нематериальные активы и оборудование к установке
3. денежные средства и оборотные средства
4. оборотные средства и основные средства

@5. внеоборотные активы и оборотные средства

7. Вид средств, не имеющий материально-вещественной формы, но способный приносить их владельцу доход:

1. основные средства
2. нематериальные активы
3. денежные средства
4. хозяйственные средства
5. оборудование к установке

8. Средства, которые участвуют только в одном кругообороте капитала и полностью переносят свою стоимость на вновь созданный продукт:

1. оборудование к установке
2. основные средства
3. денежные средства
4. оборотные средства
5. нематериальные активы

9. Задолженность различных организаций или отдельных лиц данной организации:

1. кредиторская

2. бухгалтерская
3. дебиторская
4. резервный капитал
5. нераспределенная прибыль

10. При формировании организации за счет вкладов учредителей образуется капитал:

1. основной
2. резервный
3. добавочный
4. оборотный
5. уставный

11. Нематериальные активы – это:

1. исключительные права предприятий на объекты интеллектуальной собственности
2. совокупность благ, которыми обладает общество
3. совокупность обращающихся в народнохозяйственном обороте экономических благ
4. правильно 1 и 2
5. все ответы правильные

12. К особенностям бухгалтерского учета относят:

1. оперативность
2. сплошное и непрерывное отражение хозяйственных процессов
3. быстрое получение информации
4. квалификация сотрудников
5. нет правильного ответа

13. Основным для бухгалтерского учета является измеритель:

1. денежный
2. трудовой
3. натуральный
4. аналитический
5. комбинированный

14. Основными задачами бухгалтерского учета, сформулированными в Законе РФ «О бухгалтерском учете», являются:

1. раздельный учет собственного имущества и имущества других организаций
2. формирование полной и достоверной информации о деятельности организации, ее имущественном положении
3. раздельное отражение затрат на производство и капитальные вложения
4. отражение хозяйственных операций на счетах без всякого изъятия
5. нет правильного ответа

15. Бухгалтерский баланс представляет таблицу, состоящую из:

1. актива и кредита
2. пассива и кредита
3. актива и пассива
4. пассива и дебета
5. нет правильного ответа

Упражнения:

Проверка уровня усвоения знаний основных терминов и понятий:

Каждому понятию, приведенному в группе «А», подберите соответствующее определение из группы «Б».

Группа «А»	Группа «Б»
1. Оперативный учет	а. Система сбора информации для анализа существующего положения и выявления путей наиболее эффективного развития предприятия.
2. Статистический учет	б. Объекты долгосрочного вложения, имеющие стоимостную оценку, но не являющиеся вещественными ценностями.
3. Финансовый учет	в. Остаток предметов труда, обработка которых не закончена; полуфабрикаты, предназначенные дальнейшей переработки на данном предприятии.
4. Управленческий учет	г. Упорядоченную система сбора, регистрации и обобщения информации в стоимостном выражении об активах, обязательствах, доходах и расходах организации и их изменений, формирующуюся путем сплошного, непрерывного, документального отражения всех хозяйственных операций.
5. Бухгалтерский учет	д. Система сбора информации, с помощью которой осуществляется отражение отдельных хозяйственных операций и контроль непосредственно в момент их совершения.
6. Нематериальные активы	е. Вложения, направленные в качестве долевого участия в уставные капиталы других предприятий, на приобретение акций и облигаций на долгосрочной основе.
7. Долгосрочные финансовые вложения	ж. Система сбора информации для отражения данных о деятельности организации в целом.
8. Незавершенное производство	з. Средства за товары и услуги, продукцию, по выданным авансам, по полученным векселям, суммы за подотчетными лицами и др.).
9. Дебиторская задолженность	и. Проверка фактического наличия имущества и финансовых обязательств предприятия и сопоставление полученных данных о них с данными бухгалтерских счетов.
10. Инвентаризация	к. Результат переоценки внеоборотных активов.
11. Добавочный капитал	л. Система сбора информации для изучения массовых явлений и процессов общественной жизни.

Темы рефератов

1. Бухгалтерская отчетность.
2. Система счетов бухгалтерского учета и двойная запись на них.
3. Бухгалтерский учет как элемент информационной системы управления коммерческой организацией
4. Организация бухгалтерского учета
5. Бухгалтерский баланс.

Тема 18. Материально-техническое обеспечение предприятия.

Основные изучаемые вопросы:

1. Материально-техническое обеспечение предприятия.
2. Планирование потребности в материальных ресурсах.
3. Нормирование материальных ресурсов на предприятии.
4. Организация снабжения на предприятии.
5. Организация складского хозяйства на предприятии.
6. Производственные запасы на предприятии

Мотивационная характеристика темы

Для того чтобы обеспечить предприятие необходимыми ему материалами в соответствии с выявленной потребностью, организуется материально-техническое снабжение предприятия. Его задача заключается в определении потребности предприятия в материалах и технических ресурсах, изыскании возможностей покрытия этой потребности, организации хранения материалов и выдачи их в цехи, а также в проведении контроля за правильным использованием материально-технических ресурсов и содействия в их экономии. Решая эту задачу, работники органов снабжения должны изучать и учитывать спрос и предложение на все потребляемые предприятием материальные ресурсы, уровень и изменение цен на них и на услуги посреднических организаций, выбирать наиболее экономичную форму товародвижения, оптимизировать запасы, снижать транспортно-заготовительные и складские расходы.

Основные категории и понятия

Материально-техническое обеспечение производства. Планирование потребности в материальных ресурсах. Брутто- и нетто-потребности в материалах. Технически обоснованные нормы расходов и запасов. Методы нормирования. Формы обеспечения предприятия материально-техническими ресурсами. Организация снабжения предприятия ресурсами. Процесс приобретения материально-технических ресурсов. Прием материально-технических ценностей на склад. Основные складские документы. Виды поставок. Производственные запасы. Служба материально-технического снабжения. Организация хозяйственных связей. Выбор поставщика.

Цели занятия.

Общая цель: изучить вопросы материально-технического обеспечения на предприятии.

Конкретные цели

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме “Материально-техническое обеспечение предприятия”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “Материально- техническое обеспечение предприятия ”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Что такое материально-техническое обеспечение предприятия?
2. Как планируется потребность предприятия в материальных ресурсах?
3. Что такое брутто- и нетто-потребности в материалах?
4. Какие Вы знаете методы нормирования материалов?
5. Укажите формы обеспечения предприятия материально-техническими ресурсами.
6. Как организуется снабжения предприятия ресурсами?
7. Как осуществляется прием материально-технических ценностей на склад?
8. Какие существуют виды поставок?
9. Как организована служба материально-технического снабжения?
10. Как осуществляется выбор поставщика?

Базисный тестовый контроль:

1. Целями материально-технического обеспечения предприятия являются:

1. рациональное использование материальных ресурсов
2. стабилизация производства
3. увеличение объема заемных средств
4. стимулирование инновационной деятельности
5. повышение квалификации персонала

2. Служба материально-технического обеспечения предприятия выполняет следующие функции:

1. планирование потребности в различных видах материальных ресурсов
2. нормирование запасов материальных ресурсов
3. оформление договоров с поставщиками
4. организация завоза материальных ресурсов
5. все ответы верны

3. Планирование потребности предприятия в материальных ресурсах включает:

1. объем продукции + нормы расхода в расчете на единицу готовой продукции
2. номенклатура материалов + нормы расхода в расчете на единицу готовой продукции
3. объем продукции + номенклатура материалов + нормы расхода в расчете на единицу готовой продукции
4. объем продукции + номенклатура материалов + нормы расхода в расчете на единицу готовой продукции + издержки
5. объем продукции + нормы расхода в расчете на единицу готовой продукции + издержки

4. Брутто-потребность – это потребность в материалах на плановый период:

1. с учетом наличных запасов
2. без учета запасов на складе
3. с учетом издержек на хранение производственных запасов на складе
4. с учетом издержек обращения
5. с учетом издержек производства

5. Нетто-потребность – это потребность в материалах на плановый период:
1. с учетом издержек обращения
2. без учета запасов на складе
3. с учетом издержек на хранение производственных запасов на складе
4. с учетом наличных запасов
5. с учетом издержек производства

6. Норма расхода материала – это:
1. количество материала для изготовления единицы продукции
2. величина средних издержек для изготовления единицы продукции
3. величина предельных издержек для изготовления единицы продукции
4. коэффициент использования материала при изготовлении единицы продукции
5. нет правильного ответа

7. Метод нормирования расхода материалов, основанный на использовании нормы расхода материальных ресурсов на единицу продукции и объема производства называется:
1. метод динамических коэффициентов
2. метод прямого счета
3. метод аналогии
4. метод корреляционный
5. метод индикативный

8. На складе прием поступающих на предприятие материально-технических ценностей осуществляется по:
1. паспорту
2. приходному ордеру
3. договору поставки
4. накладной
5. договору купли-продажи

9. При выборе предприятия-поставщика производственных запасов необходимо руководствоваться следующими условиями:
1. качество поставляемых производственных запасов
2. цена производственных запасов
3. надежность предприятий-поставщиков
4. транспортные затраты
5. все ответы верны

10. Функции складского обслуживания сводятся к:
1. складированию груза, осуществлению приемо-сортировочных операций, весоизмерительный контроль
2. входному контролю для выявления соответствия сопроводительных документов поступающим материалам по массе, объему, количеству
3. приемке, хранению, учету, подготовке к отпуску и передаче материалов в подразделения
4. хранению материалов путем сортировки, маркировки с последующим затариванием.
5. все ответы верны

Учебные задания:

1. Назовите основные характеристики договора купли-продажи ресурсов для предприятия.

2. Используя метод динамических коэффициентов, определите потребность в материальных ресурсах в текущем году (в руб.), если фактические расходы данного материала в базовом периоде составили 15 тыс. руб., а индекс норм расхода материалов на текущий год составил 10%.

Ориентировочная основа действий:

Успешное функционирование промышленного предприятия в значительной степени определяется уровнем организации обеспечения его материально-техническими ресурсами, что связано с высокой долей затрат на сырье и материалы в общих затратах предприятия на производство и реализацию своей продукции.

Материально-техническое обеспечение производства представляет собой закупку материально-технических ресурсов с целью удовлетворения потребностей предприятия в необходимых ему средствах производства.

Обеспечение оборотными средствами имеет свои особенности, которые заключаются в следующем:

- во-первых, объем оборотных средств должен быть достаточным для производства и реализации продукции;
- во-вторых, он должен быть минимальным, не ведущим к увеличению издержек производства за счет образования сверхнормативных запасов;
- в-третьих, качество производственных запасов влияет на конкурентоспособность выпускаемой продукции;
- в-четвертых, производственные запасы, в особенности сырье, подвержено порче, устареванию.

Эти особенности выдвигают следующие основные требования при решении вопроса обеспечения оборотными средствами:

- необходимость определения оптимального количества заказов производственных запасов, что связано с оптимальными сроками выполнения заказов;
- необходимость выбора поставщиков, которые влияют на надежность выполнения заказов;
- снабжение производства оптимальным по количеству и качеству производственными запасами.

Целями материально-технического обеспечения являются:

- своевременное снабжение предприятия материальными ресурсами для изготовления продукции;
- рациональное использование материальных ресурсов;
- взаимодействие с поставщиками для уменьшения рисков срыва поставок ресурсов;
- повышению прибыли предприятия.

Реализация таких целей предполагает выполнение службой материально-технического обеспечения следующих функций:

- планирование потребности в различных видах материальных ресурсов;

- изыскание источников удовлетворения этой потребности;
- обоснование форм снабжения предприятия;
- нормирование запасов материальных ресурсов;
- оформление договоров с поставщиками;
- организация завоза, хранения, учета и выдачи материальных ресурсов.

Планирование потребности в материальных ресурсах. Под потребностью в материальных ресурсах понимается их количество, необходимое для обеспечения изготовления заданного объема продукции. Основой данного планирования являются объем планируемого производства, номенклатура используемых в производстве материалов и технически обоснованные нормы расхода этих материалов в расчете на единицу готовой продукции. При этом учитывается предполагаемое изменение остатков материальных ресурсов на складах предприятия (т.е. если эти остатки увеличиваются, то и потребность в материальных ресурсах растет, и наоборот).

Для определения оптимального количества материальных ресурсов необходимо учитывать следующее:

1. Расходы, связанные с оформлением заказа: поиск, учет и сравнение предложений, оформление заказа, стоимость пересылки документов, заработная плата работников, занятых осуществлением заказа.
2. Издержки, связанные с хранением производственных запасов на складе, на страхование, порчу товаров и так далее. Как правило, находят их процентную ставку, которая определяется как отношение общих затрат, связанных со складированием производственных запасов за данный период времени к стоимости средней величины складских запасов.
3. Процентную ставку капитала, который не задействован ввиду того, что производственные запасы хранятся на складе, тогда как если бы он был свободен, то мог бы приносить прибыль.
4. Закупочная цена складированных производственных запасов.
5. Общая потребность в производственных запасах в течение определенного периода.

Потребность в материальных ресурсах с учетом фактора времени делится на:

- перспективную потребность (стратегическую);
- годовую потребность;
- оперативную потребность.

При определении потребности в материальных ресурсах в стоимостном выражении учитываются действующие (или перспективные) цены на отдельные виды ресурсов. В зависимости от учета имеющихся на предприятии запасов материалов различают брутто- и нетто-потребности в материалах.

Брутто-потребность – это потребность в материалах на плановый период без учета запасов на складе или в производстве.

Нетто-потребность – это потребность в материалах на плановый период с учетом наличных запасов. Она определяется как разность между брутто-потребностью и наличными запасами материалов на данный момент времени.

Нормирование расхода материалов. Классификация материалов служит отправной точкой для нормирования расхода материалов по каждой позиции номенклатуры. В свою очередь нормы расхода материалов закладывают основу для определения потребности в материалах на изготовление единицы продукции с последующим составлением плана снабжения предприятия, расчета себестоимости продукции, выработки стратегии экономного использования материальных ресурсов.

Под **нормой расхода материала** следует понимать достаточное и необходимое его количество для изготовления единицы продукции.

В практике нормирования расхода материалов нашли применение следующие методы:

- **метод прямого счета** (нормативный) – основан на использовании двух показателей: нормы расхода материальных ресурсов на единицу продукции (работ, услуг) и объема производства продукции (выполненных работ, услуг);
- **метод аналогии** – изделие, на которое еще нет норм расхода, приравнивается к аналогичному изделию, на которое нормы расхода уже утверждены, но вводятся поправочные коэффициенты;
- **метод динамических коэффициентов** – потребность в материальных ресурсах устанавливается исходя из фактического расхода данного материала в прошедшем периоде, индекса программы производства и индекса норм расхода материалов и др.

Качество установленных норм можно оценить следующими показателями: удельный вес отходов производства путем сопоставления массы изделия до обработки и после, коэффициент использования материала по изделию в целом, процент выхода годных изделий.

Определив свою потребность в материально-технических ресурсах, предприятие должно решить вопрос об источниках покрытия этой потребности. Речь идет об изучении рынка сырья, материалов, энергоносителей и т.п. Предприятию необходимо иметь полную информацию об имеющихся на рынке сырье и материалах, их качественных характеристиках, соответствии требованиям покупателя. Необходимую информацию предоставляют общедоступные источники: газеты, радио, телевидение, Интернет, выпускаемые торгово-промышленными палатами и поставщиками специализированные журналы и каталоги, обзоры состояния конъюнктуры рынков, биржевые бюллетени, технические справочники и др. Более полные сведения можно получить при непосредственном контакте с производителями, поставщиками, при посещении выставок, ярмарок. На основе расчетов потребности в материалах и результатах изучения ситуации на рынке этих материалов предприятие должно решить вопрос – покупать материалы или пытаться самому их произвести (если, конечно, у предприятия есть для этого технические возможности).

Существует несколько форм обеспечения предприятия материально-техническими ресурсами:

- через аукционы и конкурсы;
- на товарно-сырьевых биржах;
- посредством спонсорства;

- посредством прямых связей с поставщиками;
- собственное производство.

Конкретную форму обеспечения материально-техническими ресурсами предприятие выбирает, исходя из особенностей ресурса, продолжительности его получения, числа предложений, качества и цены ресурса и других факторов. При определении формы обеспечения предприятия ресурсами следует изучать надежность поставщика и уровень конкурентоспособности выпускаемой им продукции. При заключении с поставщиками контрактов (договоров) следует помнить о необходимости отражения в них количественных и качественных показателей, конкретных форм поставок, сроков, санкции и др.

При выборе предприятия-поставщика производственных запасов необходимо руководствоваться следующими условиями:

1. Качество поставляемых производственных запасов.
2. Цена производственных запасов.
3. Надежность предприятий-поставщиков (сроки поставок, соблюдение требуемых стандартов по качеству поставляемых средств).
4. Гибкость поставщиков (готовность к краткосрочным поставкам; возможность расширения ассортимента).
5. Условия поставки предприятий-поставщиков (всевозможного рода скидки, условия доставки).
6. Транспортные затраты (расстояние, расходы на транспорт).
7. Страхование приобретаемых товаров.

Важнейшими факторами, влияющими на выбор поставщиков производственных запасов, являются:

1. Договорные отношения предприятия-заказчика с различными предприятиями-поставщиками.

2. Договорные отношения предприятия-заказчика должны ограничиваться необозримым количеством поставок с предприятиями-поставщиками, для того чтобы использовать преимущества более объемных поставок (например, скидки с цены за оптовое количество поставок сырья и материалов).

3. Предприятия-поставщики производственных запасов должны быть тесно связаны в едином производственном ритме выпуска продукции предприятия-заказчика, т.е. необходимо стремиться к бесперебойной поставке необходимого количества производственных запасов для непосредственной их обработки в процессе производства без создания резервных запасов (“точно вовремя”).

Организация снабжения предприятия ресурсами может иметь три варианта: централизованные, децентрализованные и смешанные закупки.

Централизованный вариант характерен тем, что все функции снабжения сосредоточиваются в одном отделе. Этот вариант обладает рядом преимуществ. Так, совокупная потребность всех подразделений предприятия может быть достаточно большой и может побудить поставщика к предоставлению разнообразных льгот при закупке (скидки с цены), транспортировке и т.д. Облегчается контроль за выполнением обязательств по закупкам, снижаются общие издержки на снабженческий процесс (транспортные, складские расходы, затраты на размещение заказов). Централизация снабженческих функций позволяет экономить средства

на исследованиях рынка и всегда иметь достоверные сведения о его состоянии. Выполнение квалифицированными специалистами функций снабжения обеспечивает профессиональное принятие решений и экономию времени.

Децентрализация снабжения предусматривает самостоятельное осуществление закупок служащими производственных подразделений. При этом на закупки тратится меньше времени, так как отсутствует делегирование полномочий.

Для крупных предприятий с многочисленными направлениями производства, территориально удаленными друг от друга и выпускающими различные виды продукции, характерны смешанные закупки. В этом случае производственные подразделения самостоятельно приобретают необходимые им материальные ресурсы, а отдел материально-технического снабжения на уровне предприятия вырабатывает единую политику закупок, координируя и контролируя процесс, осуществляет объемные закупки.

Процесс приобретения материально-технических ресурсов включает в себя несколько этапов:

- составление заявки на материалы – содержат информацию о том, какие виды материалов, в каком количестве и в какие сроки требуются предприятию. Заявки составляют сотрудники соответствующих функциональных подразделений предприятия;
- свод и анализ заявок в службе материально-технического снабжения для проверки достоверности заявленных потребностей и поиска путей минимизации затрат на получение необходимых материалов надлежащего качества
- выбор поставщиков – осуществляется на основе изучения информации о возможных поставщиках материальных ресурсов, выбираемых в соответствии с принятыми на предприятии критериями (цена, надежность и т.д.);
- размещение заказов – оформляется документально заключением контракта (договора купли-продажи) между поставщиком и потребителем материальных ресурсов.

Для составления договора купли-продажи необходимо учитывать следующие условия:

- наименование и количество поставляемых материально-технических ресурсов;
- качество и комплектность;
- срок действия договора и срок поставки;
- цена товара;
- требования к таре, упаковке;
- порядок отгрузки-доставки, сдачи-приемки ресурсов;
- порядок и формы расчетов;
- платежные, отгрузочные и другие реквизиты поставщика и покупателя;
- ответственность сторон по обязательствам договора;
- условия отказа от исполнения договора поставки и покупки.

Контроль за исполнением контракта лежит на службе материально-технического снабжения: сделка считается завершенной тогда, когда все ее условия выполнены и заказанные материалы поступили на предприятие. Завершение сделки оформляется документально.

Полученные материалы размещаются для хранения на складах предприятия и подготавливаются к выдаче в производство – структурные подразделения учреждения.

Функции складского обслуживания сводятся к приемке, хранению, учету, подготовке к отпуску и передаче материалов потребителям.

Подготовка к приемке материалов на складе включает определение места складирования груза, осуществление приемо-сортировочных операций, обеспечение наличия контрольных и весоизмерительных приборов и приспособлений.

Поступающие материалы подвергаются так называемому входному контролю, в ходе которого выявляется соответствие сопроводительным документам по массе, объему, количеству, а также характеристикам, установленным техническими условиями, стандартами, образцами и нашедшим отражение в договоре на поставку. Результаты входного контроля заносят в акт приема материалов, а в случае невыполнения договорных условий, обнаружения порчи, недостачи, нарушения целостности упаковки, отсутствия пломб составляется акт претензий с предъявлением транспортным организациям или поставщикам.

Принятый материал необходимо подготовить к передаче в подразделения или хранению. Подготовка к хранению осуществляется путем сортировки, маркировки с последующим затариванием.

При размещении и хранении материалов на складах необходимо соблюдать следующие правила:

• в процессе хранения должна быть обеспечена качественная и количественная сохранность материалов с поддержанием заданной температуры, влажности, с соблюдением противопожарных требований;

• при размещении материалов следует исходить из удобства выполнения приемно-отпускных операций;

• при размещении необходимо обеспечить быстроту проверки наличия материалов;

• размещение материалов должно сопровождаться полным использованием полезной площади и кубатуры склада и эффективным использованием подъемно-транспортных средств.

Прием поступающих на предприятие материально-технических ценностей осуществляется на складе по **накладной**, содержащей сведения о количественных и качественных характеристиках материалов: реквизиты поставщика и покупателя, сведения о товаре – сорт, артикул, количество мест, масса брутто, нетто тары, вид упаковки, количество упаковочных листов, цена, сумма. В документе отмечаются также дата отправки груза, номер путевого листа, пункты погрузки, разгрузки и перевалочные пункты. **Товарно-транспортная накладная** заполняется поставщиком и сопровождает товарную партию в течение всего маршрута.

При отсутствии претензий со стороны покупателя в отношении количества, качества, комплектности, упаковки поступивших товаров оформляется **приходный ордер**.

Поступившие на склад предприятия материальные ценности учитываются в натуральном выражении открытием «Карточки учета материалов».

С целью обеспечения сохранности материалов на складах систематически проводится инвентаризация путем подсчета, обмера, взвешивания с последующей сверкой полученных данных с учетными, а в случае отклонений составляется акт с указанием причины и виновных лиц.

Обеспечение структурных подразделений предприятия материальными ресурсами производится в соответствии с режимом и нормами производственного потребления каждого вида материалов. При этом отдел материально-технического снабжения устанавливает порядок их отпуска и доставки со склада к месту потребления.

В структурных подразделениях предприятия с периодическим (не ежедневным) поступлением материалов появляется необходимость создания производственного запаса материалов. Для планового снабжения материалами используется **лимитная карта** на основе расчета максимального количества материальных ресурсов на определенный период времени (квартал, месяц). Сверхлимитный отпуск материалов оформляется соответствующим требованием.

При закупках материально-технических ресурсов возможны **транзитные поставки** продукции, т.е. минуя базы и склады снабженческо-сбытовых организаций, и **складские поставки**, когда снабжение осуществляется со складов оптовика. В этом случае потребитель несет дополнительные расходы на складскую переработку, хранение и доставку продукции со складов и баз оптовика.

Современный уровень организации материально-технического обеспечения отечественных предприятий предопределяет, как правило, формирование определенных запасов товарно-материальных ценностей, страхующих предприятия от колебаний на товарных рынках, снижающих их зависимость от поставщиков материальных ресурсов.

Производственные запасы – это средства производства (входят в состав оборотных активов предприятия), поступившие на склады предприятия, но еще не вовлеченные в производственный процесс. Они участвуют в производственном процессе однократно и полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию, выполненные работы или оказанные услуги.

Величина запаса должна обеспечивать предприятию устойчивую, стабильную работу в течение определенного времени и при этом не оказывать ощутимого воздействия на оборачиваемость вложенных в них оборотных средств. Уменьшение запасов сокращает расходы по их содержанию, снижает издержки, ускоряет оборачиваемость оборотных средств, что, в конечном счете, повышает прибыль и рентабельность производства. Поэтому очень важно оптимизировать величину запасов.

Вместе с тем дефицит запасов на предприятии может привести к затратам, связанным с простоем производства, несвоевременным выполнением заказа, потерей сбыта (когда заказчик обращается за покупкой в другую фирму). В результате производители вынуждены создавать запасы на предприятии, что позволяет своевременно обеспечивать производство материальными ресурсами, производить переработку сырья в готовую продукцию оптимальными партиями, учитывая в полном объеме потребности покупателей.

Величина производственных запасов до момента их последующего использования в производственном процессе является статичной. Это обстоятельство, в

частности, означает, что производственный запас является величиной моментной. Производственные запасы меняют свой размер – они постепенно вовлекаются в кругооборот в организации, перестают быть запасами. Но поскольку запасы замещаются другими партиями товаров, то есть регулярно возобновляются, они являются постоянно существующей величиной, размер которой варьируется в зависимости от конкретных обстоятельств и условий деятельности организации.

По функциональной роли и назначению в процессе производства производственные запасы условно подразделяются на **основные** и **вспомогательные** (рис. 1).

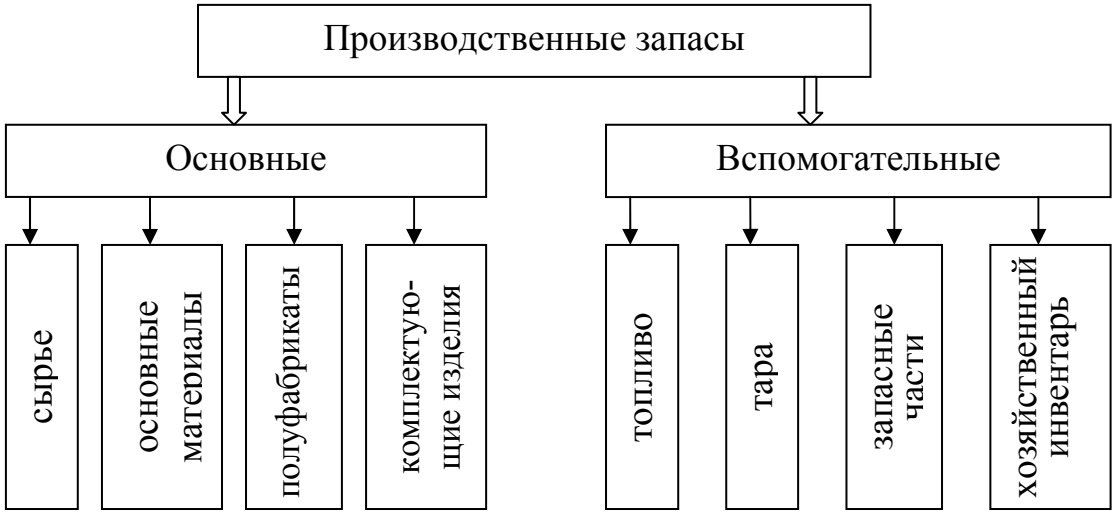


Рис. 1. Классификация производственных запасов.

Основные – это предметы труда, составляющие основы изготавливаемой продукции. К ним относится: сырье и основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия.

Вспомогательные – это предметы труда, которые придают основным материалам определенные свойства и качества (лаки, краски) или используются для содержания средств труда (смазочные, обтирочные материалы) и других хозяйственных целей (уборка помещения). В качестве вспомогательных материалов отдельно выделяются **топливо, тара** и **тарные материалы, запасные части.**

Классификация производственных запасов по техническим свойствам используется в технологии производства и организации аналитического учета. Она же является основой при разработке номенклатур, т.е. систематизированных перечней материалов, потребляемых в производстве. Каждому виду материала присваивается собственный номенклатурный номер (код), однозначно его идентифицирующий.

В зависимости от целевого назначения производственные запасы предприятия подразделяются на три основные группы: текущие, страховые и сезонные.

Текущие запасы представляют собой количество материально-технических ресурсов, имеющихся на предприятии между двумя очередными поставками этих ресурсов. Естественно, что максимальный размер этих запасов имеется в момент поставки, а минимальный (практически нулевой) – в момент, непосредственно предшествующий очередной поставке материалов. Текущие запасы - основная часть запасов организации, призваны обеспечить непрерывность производственного про-

цесса между поставками материалов. Значение нормы текущего запаса обязательно рассчитывается (равна половине интервала между поставками).

Страховые запасы предназначены для обеспечения непрерывности производственного процесса в случае непредвиденных обстоятельств (задержка поставок в пути, поставка товаров ненадлежащего качества и в ненадлежащем количестве, непредвиденное изменение интенсивности потребления). В нормальных условиях работы предприятия величина страхового запаса постоянна. Рекомендуют его принимать в размере от 50 % до 100% от текущего запаса в зависимости от условий необходимости поддержания бесперебойного процесса.

Сезонные запасы создаются на предприятиях, где процесс производства, потребление ресурсов или их транспортировка носят сезонных характер. Например, доставка материально-технических ресурсов в районы Крайнего Севера.

Общая норма производственных запасов по всем видам материальных ресурсов в сутках складывается из трех видов запасов: запасы текущие, страховые и сезонные.

Всеми работами по обеспечению материальными ресурсами на предприятиях занимается отдел (служба) материально-технического снабжения. Функции органов снабжения предприятия реализуются по трем основным направлениям:

Планирование, включающее:

- изучение внешней и внутренней среды предприятия, рынков товаров;
- прогнозирование и определение потребности во всех видах материальных ресурсов, планирование оптимальных хозяйственных связей;
- оптимизацию производственных запасов;
- планирование потребности в материалах и установление их лимита на отпуск;
- оперативное планирование снабжения.

Организационные функции:

- сбор информации о потребностях в продукции, участие в ярмарках, выставках-продажах, аукционах и др.;
- анализ источников удовлетворения потребности в материальных ресурсах с целью выбора наиболее оптимального;
- заключение с поставщиками хозяйственных договоров на поставку продукции;
- получение и организацию завоза реальных ресурсов;
- организацию складского хозяйства, входящего в состав органов снабжения;
- обеспечение производства необходимыми материальными ресурсами.

Контроль и координация работы, которые включают:

- контроль за выполнением договорных обязательств поставщиков, сроков поставок продукции;
- контроль за расходованием материальных ресурсов в производстве;
- входной контроль за качеством и комплектностью поступающих материальных ресурсов;
- контроль за производственными запасами;
- выдвижение претензий поставщикам и транспортным организациям,
- анализ действенности снабженческой службы, разработка мероприятий по координации снабженческой деятельностью и повышению ее эффективности.

В его составе обычно выделяются следующие группы:

- нормирования и планирования обеспечения ресурсами;
- организации работы с поставщиками ресурсов;
- управления запасами, обеспечения подразделений предприятия ресурсами;
- анализа эффективности использования ресурсов.

Управление производственными запасами на предприятии предполагает выполнение следующих функций:

- разработку норм запасов по всей номенклатуре потребляемых предприятием материалов;
- правильное размещение запасов на складах предприятия;
- организацию действенного оперативного контроля за уровнем запасов и принятие необходимых мер для поддержания нормального их состояния;
- создание необходимой материальной базы для размещения запасов и обеспечения количественной и качественной их сохранности.

Нормирование производственных запасов — это их минимальное количество, необходимое для обеспечения текущей потребности производства при установленной схеме завоза материалов, режиме их расходования и запуска в производство.

При нормировании производственных запасов сначала определяются нормы производственных запасов в днях, а затем в натуральном и денежном выражении.

Норма запаса в днях устанавливается па основе следующих данных.

1. Нахождение материалов в пути (транспортный запас – $H_{тр}$). Определяется как разница между временем транспортировки груза от поставщика к потребителю и временем оборота платежных документов.

2. Приемка, разгрузка, складирование и анализ качества поступающих материалов (подготовительным запас – $H_{п}$). Он определяется на основе расчетного или фактического времени за отчетным период, скорректированного с учетом организационно-технических мероприятий по механизации погрузочно-разгрузочных работ.

3. Технологическая подготовка материалов к производству (технологический запас $H_{т}$). Образуется в том случае, если до начала производства требуется предварительная обработка материалов. Определяется на основе нормативов времени для данных опера ним.

4. Пребывание материалов па складе (текущий запас $П_{тек}$). Удовлетворяет текущую потребность производства, обеспечивает ритмичную работу между очередными поставками материалов. Определяется умножением среднесуточной нормы потребления материала па плановый кратный интервал между двумя очередными поставками.

5.Резерв на случай перебоев в снабжении и увеличение выпуска продукции (страховой или гарантийный запас $H_{с}$). Норматив страхового запаса материалов определяется по интервалу отставания поставок или по фактическим данным о поступлении материалов.

Общая норма производственных запасов по видам материальных ресурсов в днях определяется суммированием указанных видов запасов.

Норма производственных запасов сырья $H_{пр.з.}$ (дни) определяется по формуле:

$$Н_{пр.з.} = Н^{тек.}_{пр.з.} + Н^{подг.}_{пр.з.} + Н^{страх.}_{пр.з.}$$

где $Н^{тек.}_{пр.з.}$ – норма текущего запаса, (дни):

$Н^{подг.}_{пр.з.}$ – норма подготовительного запаса, связанная с транспортировкой сырья к месту производства, анализом его качества и прочими подготовительными работами (дни);

$Н^{страх.}_{пр.з.}$ – норма страхового запаса, необходимая в случае непредвиденного срыва плановой поставки или резкого увеличения спроса на готовую продукцию, при изготовлении которой используется данный вид производственных запасов (дни).

Значения норм подготовительного и страхового запасов могут приниматься по статистическим данным предприятия за несколько последних лет (как правило, за 3–5 лет). Запас подготовительный рекомендуют принимать в размере 1- 2 дней. Значение нормы текущего запаса обязательно рассчитывается (равна половине интервала между поставками).

Норматив производственных запасов (ден.ед.) на финансовый год определяется по формуле:

$$О^{н}_{пр.з.} = \frac{НР^{пр.з.} * Ц^{пр.з.} * Q}{Т_{усл}} * Н_{пр.з.}$$

где $НР^{пр.з.}$ – норма расхода данного вида производственного запаса на единицу изготавливаемой продукции (нат. ед./нат. ед.);

$Ц^{пр.з.}$ – цена единицы производственного запаса (ден. ед./нат. ед.);

Q – запланированное к производству количество продукции, при изготовлении которой используется данный вид запаса (нат. ед.);

$Т_{усл}$ – условный (финансовый) год, состоящий из 360 дней (12 равновеликих месяцев по 30 дней); $Т_{усл}$=360 (дни).

Норматив в денежном выражении $Н_{ст}$, т.е. норматив собственных оборотных средств на сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, есть произведение стоимости среднесуточного расхода сырья, основных материалов и полуфабрикатов $С_м$ на норматив в днях.

Стоимость среднесуточного расхода $С_м$ рассчитывается путем умножения среднедневного расхода в натуральном выражении на цену материальных ресурсов $Ц$, включая заготовительные расходы и стоимость отходов по плановым нормам.

Следует помнить, что создание запасов требует значительных затрат на:

- замороженные в запасах финансовые ресурсы;
- расходы на содержание складских помещений, закупку специального оборудования, оплату труда персонала;
- контроль и учет складских остатков.

Основные особенности учета производственных запасов:

1) на складах материально-ответственными лицами ведется только количественных учет движения материалов на карточках складского учета по их видам;

2) в бухгалтерии ведется денежный учет по синтетическим счетам, субсчетам и местам хранения;

3) взаимная сверка данных складского учета проводится по окончании каждого месяца в денежной оценке количественных остатков на складах.

Оценка производственных запасов в балансе производится по фактической себестоимости их приобретения или по учетным ценам (рис. 2).

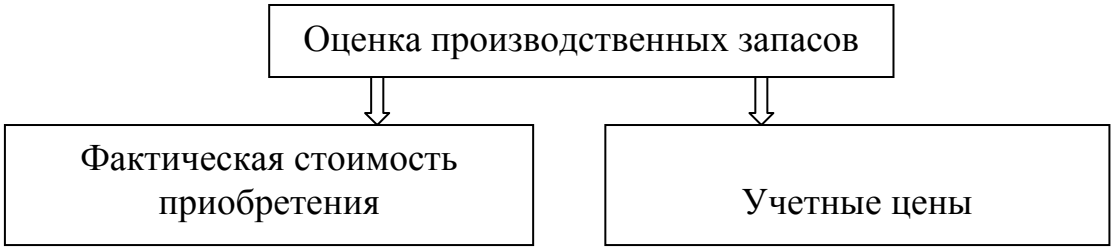


Рис. 2. Виды оценок производственных запасов

Фактическими затраты на приобретение производственных запасов могут быть:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу);
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением производственных запасов;
- таможенные пошлины и иные платежи;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены производственные запасы;
- затраты по заготовке и доставке их на предприятие, включая расходы по страхованию;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением производственных запасов.

Учет отпуска в производство производственных запасов может быть организован по одному из двух вариантов: по фактической себестоимости; по учетным ценам.

При организации учета материальных ценностей по фактической себестоимости используется один из методов, устанавливаемых предприятием в учетной политике: по себестоимости каждой единицы; по средней себестоимости.

Важным аспектом коммерческой деятельности предприятия является формирование **хозяйственных связей** по поставкам материальных ресурсов – это комплекс организационных, экономических, правовых, финансовых взаимоотношений между поставщиками и потребителями средств производства.

Хозяйственные связи между предприятиями могут быть прямыми и опосредованными (косвенными), длительными и краткосрочными.

Прямые представляют собой связи, при которых отношения по поставкам продукции устанавливаются между предприятиями-изготовителями и предприятиями-поставщиками прямо, непосредственно.

Опосредованными считаются связи, когда между этими предприятиями имеется хотя бы один посредник.

Поставки продукции потребителю могут осуществляться через посредников (дистрибьюторов, джобберов, агентов, брокеров).

Дистрибьюторы и джобберы — это фирмы, осуществляющие сбыт на основе оптовых закупок у крупных предприятии производителей. Дистрибьюторы — относительно крупные фирмы, располагающие собственными складами, устанавливающие длительные отношения с предприятиями. Джобберы, скупают отдельные партии товаров для перепродажи.

Агенты и брокеры — это фирмы или предприниматели, осуществляющие сбыт продукции на основе комиссионного вознаграждения.

Прямые хозяйственные связи для предприятий являются наиболее экономичными и прогрессивными по сравнению с косвенными, т.к. они, уменьшают издержки обращения, документооборот, укрепляют взаимоотношения между поставщиками и потребителями. Поставки продукции становятся более регулярными и стабильными.

Опосредованные хозяйственные требуют дополнительных затрат на покрытие расходов деятельности посредников между предприятиями-потребителями и предприятиями-изготовителями.

Как прямые, так и опосредованные связи могут носить длительный и краткосрочный характер.

Длительные хозяйственные связи — прогрессивная форма материально-технического снабжения. В этом случае предприятия имеют возможность развивать на долгосрочной основе сотрудничество по совершенствованию выпускаемой продукции, снижению материалоемкости, доведению до мировых стандартов.

Краткосрочные связи. В этом случае предприятия не имеют возможность развивать сотрудничество на долгосрочной основе.

При организации хозяйственных связей особое значение имеет правильный выбор поставщика. Такому выбору предшествует тщательный анализ потребностей предприятия в ресурсах и возможностей их удовлетворения на рынке. Изучается информация о потенциальных поставщиках, способных удовлетворять спрос потребителя.

На окончательный выбор поставщика влияют: качество закупаемых материалов; цена этих материалов; надежность поставщика в части выполнения своих обязательств; деловая репутация поставщика.

При прочих равных условиях предпочтение следует отдавать местным поставщикам, экономя тем самым на транспортных расходах. Если закупки материалов планируется осуществлять с нового рынка, предприятия обычно пользуются услугами посреднических организаций, за определенную плату подыскивающих для предприятия потенциальных поставщиков. Распространенной практикой размещения заказов на поставку крупных партий материально-технических ресурсов являются конкурсные торги (тендеры). При этом размещение заказов предприятий с участием государственного капитала в соответствии с законодательством большинства стран может осуществляться только через конкурсные торги.

Правовые отношения участников хозяйственных связей регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации и соответствующими нормативными актами. Основным документом, определяющим взаимоотношения поставщика и потребителя, является договор купли-продажи.

В настоящее время самым распространенным видом договора в коммерческой практике предприятий является договор поставки, что связано с его более детальной урегулированностью в правовом отношении. Договор поставки определяется как договор, в соответствии с которым поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным и иным подобным использованием. К договору поставки применяются правила о договоре купли-продажи, если иное не предусмотрено законодательством или договором. В договоре целесообразно предусматривать гарантии выполнения его условий. Это могут быть залог, банковская гарантия, поручительство.

В последнее время с развитием информационных технологий предприятия используют технологию электронных сделок через Интернет, включающую все традиционные этапы подготовки и осуществления договора купли-продажи продукции.

Для совершенствования материально-технического обеспечения на зарубежных предприятиях была создана “Логистика” (от франц. loger – расположить). Сущность логистики – это четкая согласованность в управлении материальными ресурсами и информационными потоками с целью обеспечения заказов потребителей.

Показатели эффективности логистики в управлении материально-техническим обеспечением:

- производство ориентировано на рынок;
- налажено взаимодействие с поставщиками;
- сокращаются простои оборудования;
- оптимизируются запасы;
- сокращается численность вспомогательного персонала;
- сокращаются потери материалов;
- улучшается процесс использования производственных и складских помещений.

Оценка эффективности материально-технического обеспечения:

- планирование целевых показателей оценки эффективности материально-технического обеспечения по объему, качеству, номенклатуре и срокам поставки, величине накладных расходов с учетом производительности, окупаемости вложенных средств, эффективности производства и пр.
- сравнение целевых планируемых и достигнутых фактических показателей (план-фактный анализ).

Таким образом, материально-техническое снабжение, выполняя функции обеспечения предприятия производственными ресурсами, способствует не только рациональной организации технологических процессов, но и экономному, рачительному ведению хозяйства.

Заключительный тестовый контроль:

1. К преимуществам транзитивных поставок материалов следует отнести:

1. снижение издержек за хранение материалов на базах
2. сокращение времени поставки материалов на предприятие
3. уменьшение количества посредников в лице снабженческо-сбытовых организаций
4. уменьшение издержек обращения

5. все ответы верны

2. К недостаткам складских поставок материалов следует отнести:

1. снижение издержек за хранение материалов на базах
2. сокращение времени поставки материалов на предприятие
3. увеличение числа посредников в лице снабженческо-сбытовых организаций
4. уменьшение наценок посреднических организаций
5. уменьшение оптовой цены

3. Производственные запасы — это:

1. средства производства, поступившие на склады предприятия, не вовлеченные в производственный процесс
2. основные средства, поступившие на предприятие
3. оборотные средства, поступившие на предприятие
4. средства производства, поступившие на склады предприятия, учтенные в оптовых ценах
5. средства производства, поступившие на склады предприятия, минус амортизация

4. Уменьшение производственных запасов вызывает следующие эффекты:

1. сокращает расходы по их содержанию
2. снижает издержки
3. ускоряет оборачиваемость оборотных средств
4. повышает рентабельность производства
5. все ответы верны

5. Страховые запасы предназначены для обеспечения непрерывности производственного процесса в случае:

1. роста производительности труда
2. непредвиденных обстоятельств
3. сезонных колебаний цен на сырье
4. отсутствия материальной базы для размещения запасов
5. низкой эффективности использования ресурсов

6. Нормирование производственных запасов на предприятии — это:

1. их количество, необходимое для обеспечения потребности производства
2. разработанные нормы запасов по всей номенклатуре потребляемых предприятием материалов на единицу продукции
3. расчет потребности предприятия во всех видах материальных ресурсов
4. их минимальное количество, необходимое для обеспечения текущей потребности производства
5. создание необходимой материальной базы для размещения запасов и обеспечения количественной и качественной их сохранности

7. Хозяйственные связи по поставкам материальных ресурсов – это комплекс взаимоотношений:

1. между поставщиками и потребителями средств производства
2. между поставщиками средств производства
3. между потребителями средств производства
4. по поводу средств производства внутри предприятия
5. нет правильного ответа

8. Прямые хозяйственные связи для предприятий:

1. являются более убыточными
2. являются наиболее экономичными
3. увеличивают издержки обращения
4. увеличивают документооборот
5. увеличивают время поставки

9. Дистрибьюторы – это фирмы:

1. осуществляющие торгово-посредническую деятельность по продаже мелких партий товаров
2. осуществляющие сбыт на основе розничной торговли для потребителей
3. имеющие собственные склады, осуществляющие сбыт на основе оптовых закупок у крупных предприятий-производителей
4. осуществляющие сбыт продукции на основе комиссионного вознаграждения
5. нет правильного ответа

10. Заключение договора на поставку материалов на предприятие с местным поставщиком дает преимущества в виде:

1. улучшения качества закупаемых материалов
2. уменьшения постоянных издержек
3. уменьшения косвенных налогов
4. уменьшения оптовой цены
5. снижения транспортных расходов

Упражнения:

1. Норма расхода материальных ресурсов на единицу продукции (работ, услуг) в стоимостном измерении составляет 1 тыс. руб. Планируется за 1 год выполнить объем услуг в размере 5 тыс. ед.

Используя метод прямого счета:

- определите расход материала на 1 год (в руб.).

Используя метод динамического коэффициента:

- определите расход материала на 1 год (в руб.), если предполагается уровень инфляции в 10%.

2. Рассчитайте норматив производственных запасов (ден.ед.) на финансовый год, если норма расхода данного вида производственного запаса на единицу изготавливаемой продукции составляет 3 условных натуральных единиц, цена единицы производственного запаса составляет 6 условных денежных единиц, запланировано количество продукции 1000 ед., условный финансовый год составляет 360 дней, а норма производственных запасов сырья составляет 180 дней.

Рефераты

1. Материально-техническое обеспечение производства.
2. Планирование потребности в материальных ресурсах.
3. Организация обеспечения предприятия материально-техническими ресурсами.
4. Работа склада по приему и выдаче материально-технических ресурсов.
5. Производственные запасы на предприятии.

Тема 19. Антикризисное управление.

Основные изучаемые вопросы:

1. Категории антикризисного управления: банкротство, несостоятельность, неплатежеспособность.
2. Процедуры банкротства.
3. Издержки банкротства, их состав и структура.
4. Признаки банкротства предприятия и их классификация Критерии платежеспособности.
5. Банкротство и предпринимательские риски. Классификация рисков.
6. Устойчивость предприятия и ее виды.
7. Организационные аспекты деятельности арбитражного управляющего на различных этапах антикризисного управления: наблюдение, внешнее, административное и конкурсное управление.

Мотивационная характеристика темы

Реформирование экономики России началось и продолжается на фоне глубокого кризиса практически всех ее сфер и отраслей. Низкая эффективность, отсутствие действенных стимулов предпринимательской активности, крупные структурные диспропорции, исчерпанные ресурсы распределительной системы – далеко неполный перечень наследия, оставленного нам административно-командной системой. Негативные последствия либерализации цен, кризис российских рыночных реформ, обострили до крайности проблему платежеспособности и поставили на повестку дня вопрос о предпосылках массового банкротства предприятий. В этих условиях особую значимость приобретают мероприятия по предотвращению кризисных ситуаций, а также меры, направленные на восстановление платежеспособности предприятий и стабилизацию их финансового состояния, т.е. антикризисный менеджмент.

Основные категории и понятия

Банкротство. Антикризисное управление. Юридическое лицо. Физическое лицо. Финансовое состояние предприятия. Финансовое оздоровление. Дебиторская задолженность. Кредиторская задолженность. Дебитор. Кредитор. Арбитражные управляющие.

Цели.

Общая цель: изучить сущность и причины банкротства, рассмотреть методы антикризисного управления; а также процедуру банкротства.

Конкретные цели:

Знать	Уметь
Основные термины и понятия по теме Антикризисное управление”.	Оперировать основными терминами и понятиями по теме “ Антикризисное управление ”.

Контрольные вопросы и задания для определения исходного уровня знаний:

1. Дайте определение банкротства (несостоятельности).
2. Перечислите причины банкротства.
3. Дайте понятие антикризисного управления.
4. Назовите процедуры банкротства.
5. Перечислите функции управляющего.
6. Охарактеризуйте процедуру банкротства – наблюдение.
7. Охарактеризуйте процедуру банкротства – финансовое оздоровление.
8. Охарактеризуйте процедуру банкротства – внешнее управление.
9. Охарактеризуйте процедуру банкротства – конкурсное производство.
10. Охарактеризуйте процедуру банкротства – мировое соглашение.

Базисный тестовый контроль:

1. В основе антикризисного управления находятся действия, связанные:

1. с финансовым оздоровлением
2. несостоятельностью (банкротством)
3. трансформационными процессами
4. залогом
5. структурной перестройкой

2. Система отношений, посредством которой устанавливается связь между производителем и потребителем товара, - это:

1. государство
2. рынок
3. конкуренция
4. система банкротства
5. нет правильного ответа

3. Наблюдение – это процедура банкротства, применяемая к должнику в целях:

1. закрытия предприятия-банкрота
2. погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности
3. передачи полномочий конкурсному управляющему
4. достижения соглашения между кредитором и должником
5. обеспечения сохранности имущества должника

4. Основная цель банкротства-инструмента:

1. выработка механизма гарантийного института заработной платы
2. удовлетворение требований, предъявляемых к должнику всеми его кредиторами
3. сохранение предприятия путем изменения системы управления предприятием, предоставления ему рассрочки и отсрочки
4. прекращение деятельности тех предприятий, которые являются очагом экономической неэффективности и нестабильности
5. сокращение количества предприятий в стране

5. Финансовое оздоровление – это процедура банкротства, применяемая к должнику в целях:

1. обеспечения сохранности имущества должника

2. погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности
3. передачи полномочий конкурсному управляющему
4. достижения соглашения между кредитором и должником
5. закрытия предприятия-банкрота

6. Внешнее управление – это процедура банкротства, применяемая к должнику в целях:

1. обеспечения сохранности имущества должника
2. погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности
3. передачи полномочий конкурсному управляющему
4. достижения соглашения между кредитором и должником
5. закрытия предприятия-банкрота

7. Мировое соглашение – это процедура банкротства, применяемая к должнику в целях:

1. обеспечения сохранности имущества должника
2. погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности
3. передачи полномочий конкурсному управляющему
4. достижения соглашения между кредитором и должником
5. закрытия предприятия-банкрота

8. Одним из внутренних факторов, определяющих развитие фирмы, является:

1. состояние рынка, на котором работает фирма
2. законы, регулирующие предпринимательскую деятельность
3. процентная ставка на кредит
4. качество и уровень использования маркетинга
5. численность работников фирмы

9. Банкротство – инструмент отличается от банкротства–института:

1. по способам достижения целей
2. по времени возникновения
3. по месту возникновения
4. по характеру собственности
5. не отличается

10. Риск, обусловленный наличием действительной возможности в получении рассчитываемой выгоды:

1. риск кредитора
2. денежный риск
3. риск государства
4. риск предпринимателя
5. риск инвестора

Ориентировочная основа действий:

Категории антикризисного управления: банкротство, несостоятельность, неплатежеспособность.

Антикризисное управление оперирует рядом категорий, вскрывающих сущность и высвечивающих истинную его природу. К ним относятся такие понятия,

как банкротство, несостоятельность, неплатежеспособность и ряд других. Наиболее широким понятием в системе категорий антикризисного управления является категория «несостоятельность». Общее определение этой категории звучит следующим образом: «под несостоятельностью понимается удостоверенная судом абсолютная неплатежеспособность должника». Федеральный закон РФ от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» определяет несостоятельность следующим образом: «признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

Понятие «несостоятельность» часто используется в хозяйственном обиходе по отношению к предприятиям, лишь приближающимся к несостоятельности по существу происходящих на них процессов, но не являющихся таковыми de jure. В данном случае такое использование терминов некорректно, и необходимо говорить о неплатежеспособности.

Неплатежеспособность – это невозможность предприятия расплатиться по своим обязательствам «в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения», которая вызывается отсутствием или нехваткой наличных средств.

Если должник при обычном ведении дел не может выполнить свои обязательства в течение более трех месяцев, то относительная неплатежеспособность переходит в абсолютную неплатежеспособность (рис. 1).

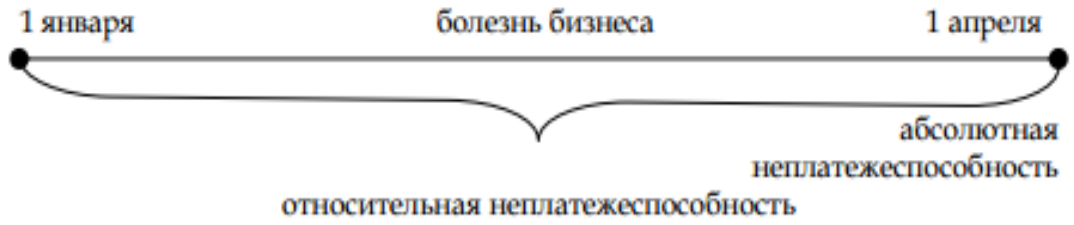


Рис. 1. Схема перехода предприятия в состояние абсолютной неплатежеспособности.

Предположим, что первого января наступает срок исполнения обязательств по выплате платежей по договору подряда, комиссии или другому хозяйственному договору за поставленную продукцию или оказанные услуги. Первого января поставщик не получает указанной в договоре суммы, деньги на расчетный счет не поступили.

Поставщик в соответствии с законом ждет перечисления денег в течение трех месяцев, т.е. до первого апреля. Весь этот период времени с первого января до первого апреля в литературе получил название «болезнь бизнеса», т.е. бизнес не может подтвердить свою платежеспособность. С первого апреля поставщик имеет право прекратить ожидание выполнения удовлетворения долговых обязательств со стороны получателя и обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом в связи с невыполнением условий договора (копия прилагается к заявлению) в части выплаты стоимости за поставленную продукцию (товарно-транспортная накладная и другие документы прилагаются). Арбитражный суд в те-

чение месяца решает вопрос об обоснованности подачи заявления и уведомляет о принятии его к рассмотрению или отклонении в принятии его.

Назначается дата слушания дела и в течение месяца в суд приглашаются обе стороны – истца и ответчика, по результатам заслушивания которых суд выносит определение. Если должник не в состоянии предоставить в суд доказательства, которые убедят суд и кредиторов в его возможности погасить задолженность, то суд вынесет решение о признании должника банкротом. Обычно речь идет о тенденциях, которые прослеживаются на кризисных предприятиях, если тенденция, свидетельствующая о возможности должника погасить задолженность очевидна, то должник с кредитором могут заключить мировое соглашение. Если же тенденция не очевидна, то вероятность принятия судом решения о признании должника банкротом многократно увеличивается. Причем суд не устанавливает очевидность или не очевидность имеющихся тенденций. В данном случае решение остается за кредиторами. Именно им должник должен предоставить убедительные доказательства восстановления платежеспособности, чтобы кредиторы поверили им. Если должник не предоставил их, то они не существуют.

Таким образом, после 1 апреля обе стороны общаются исключительно через арбитражный суд. Если 31 марта из той суммы, которая должна быть выплачена, будет перечислена незначительная часть и это событие будет подтверждено документально, что в погашение оплаты по заключенному договору была перечислена часть суммы, то исходя из определения несостоятельности дело будет не принято к рассмотрению, поскольку существенной частью определения является указание на неспособность должника «в полном объеме».

Абсолютная неплатежеспособность и называется несостоятельностью того или иного хозяйственного субъекта. Иными словами, если несостоятельность предприятия можно назвать «смертью бизнеса», то неплатежеспособность – только его «болезнью».

Таким образом, неплатежеспособность того или иного субъекта экономических отношений является необходимым, но не достаточным условием «несостоятельности».

«Банкротство» слово итальянского происхождения («bancorotta»), что в переводе означает сломанная скамья. Данное словосочетание выражало действия менялы в эпоху средневековья, когда последний прилюдно разбивал скамью в знак того, что прекращает финансовые операции.

Термин **«банкротство»** используется в двояком смысле:

а) в широком смысле слова – в качестве синонима термина «несостоятельность»; в Российской Федерации эти термины совпадают.

б) в узком смысле слова – «банкротство» как частный случай несостоятельности, когда неплатежеспособный должник совершает уголовно-наказуемые деяния. В узком смысле слова банкротство – это уголовное преступление, являющееся результатом осложнения несостоятельности. В Уголовном кодексе РФ предусмотрены статьи, содержащие описание признаков составов преступлений, связанных с банкротством, – это ст. 196 «Преднамеренное банкротство», ст. 197 «Фиктивное банкротство».

Процедуры банкротства.

Понятие «банкротство» необходимо отличать от процедур банкротства, которые фактически и являются этапами антикризисного управления. Их пять: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение.

1. **Наблюдение** – это процедура банкротства, применяемая к должнику в целях:

а) обеспечения сохранности имущества должника;

б) проведения анализа финансового состояния должника;

в) составления реестра требований кредиторов;

г) проведения первого собрания кредиторов.

2. **Финансовое оздоровление** – процедура банкротства, применяемая к должнику в целях:

а) восстановления его платежеспособности;

б) погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности.

3. **Внешнее управление** – процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности, с передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему.

4. **Конкурсное производство** – процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов.

5. **Мировое соглашение** – процедура банкротства, применяемая на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в целях прекращения производства по делу о банкротстве. Между кредитором и должником достигается соглашение о прекращении дела о банкротстве в обмен на принятие программы восстановления платежеспособности с целью погашения долгов.

Осуществлять проведение всех процедур банкротства может арбитражный управляющий, который может выступать в виде временного (процедура наблюдения), административного (финансовое оздоровление), внешнего (внешнее управление) или конкурсного управляющего (конкурсное производство). Одно и то же лицо может вести предприятие по всем стадиям антикризисного управления.

Именно поэтому лицензия выдавалась как единая – по всем функциям арбитражного управляющего. До 1999 года арбитражный управляющий назывался антикризисным управляющим, затем в названии лицензии фигурировали оба термина.

Причины банкротства и их виды.

Важнейшими причинами банкротства выступают конкуренция и экономические кризисы. Конкуренция, являясь объективным экономическим законом, приводит к антагонистической борьбе между частными товаропроизводителями:

1) за более выгодные условия производства и сбыта товаров;

2) за получение наивысшей прибыли.

Конкуренция порождается частной собственностью на средства производства и выступает как механизм стихийного регулирования общественного производства при капитализме.

Поскольку целью деятельности производителя является получение прибыли, а монопольное положение дает возможность получать монопольно высокую прибыль, в той или иной степени производитель стремиться стать монополистом для того, чтобы монопольно владеть рынком сбыта. Достижение этой цели дает неограниченные возможности в получении монопольно высокой прибыли. Победителей в этой борьбе нет, поскольку выдвинувшаяся на определенном этапе в лидеры фирма, контролирующая максимальный объем рынка, может в дальнейшем уступить место другим фирмам производителям в результате израсходования ресурсов, вызванного конкурентной борьбой. Тот, кто вчера был вторым, сегодня превращается в первого. Даже если фирма на протяжении длительного периода прочно удерживает лидирующие позиции на рынке, всегда существует вероятность ее банкротства.

«Чтобы как-то упорядочить хаос свободной конкуренции в экономике, понадобился катастрофический мировой кризис 30-х годов прошлого столетия с его многочисленными жертвами от перепроизводства товаров. Вкусив тогда от громадной фиги невидимой руки Адама Смита, государства стали строить правовые «стадионы», ограничивая рыночную конкуренцию «бегунов» – товаропроизводителей определенными рамками «беговых» дорожек и примерными сценариями их поведения. Оставляя участникам «спектакля» право некой импровизации… в чем они и состязаются. Без опасности в идеале для окружения. А контролируют их поведение различные службы – антимонопольная, налоговая и др.»

Как было выяснено ранее, экономический кризис через обесценение товаров, безработицу, прямое уничтожение части основного капитала приводит к разрушению производительных сил общества. Путем банкротства многих предприятий и разрушения части производительных сил кризис насильственно приспосабливает размеры производства к уровню платежеспособного спроса и восстанавливает на некоторое время нарушенные пропорции воспроизводства. Как отмечает американский юрист Г. Ласк, «после каждой серьезной депрессии сенат США вновь изучал законодательство о несостоятельности».

Специфической чертой современного периода развития капитализма является то обстоятельство, что банкротства предприятий происходят не только в условиях общего экономического кризиса, охватывающего все отрасли производства, но и в периоды других стадий промышленного цикла.

Представители управленческих дисциплин, исследующих по преимуществу поверхностные формы проявления глубинных явлений, по своему трактуют причины банкротств. По их мнению, причины банкротства следует рассматривать как результат взаимодействия целого ряда факторов, одни из которых являются внешними по отношению к предприятию, и у предприятия нет практических возможностей оказывать прямое влияние на них, или это влияние может быть слабым. «С точки зрения источника возникновения выделяют: внутренние или эндогенные, зарождающиеся в процессе деятельности самого предприятия, и внешние или экзогенные, возникающие за его пределами, т.е. не зависящие от деятельности предприятия. Следовательно, характер, степень эффективности деятельности предприятия зависит от воздействия и учета внешних и внутренних условий его развития».

Действительно, как неотъемлемый элемент рыночных отношений конкуренция предполагает не только определенный экономический динамизм, но и противоположную сторону – стагнацию производства в силу воздействия внутренних и внешних причин по отношению к товаропроизводителю в период экономических кризисов.

Другими словами, успехи и неудачи деятельности фирмы следует рассматривать как взаимодействие целого комплекса факторов, одни из которых являются внешними по отношению к ней, другие – внутренними.

Критерий, который обычно указывается в основе деления причин банкротства на внутренние и внешние, – способность предприятия качественно изменить ситуацию за долговременный период. Другими словами – внешними являются для предприятия те причины, на которые оно не способно повлиять в силу своего положения в рамках микроуровня.

Причины внутреннего характера, как правило, зависят от организации работы самой фирмы или от способа рационального использования ограниченных ресурсов для достижения максимально выгодного результата. Банкротство – результат совместных усилий и внешних, и внутренних факторов, но доля их участия может быть различной.

По мнению А.П. Градова и Б.И. Кузина, в развитых капиталистических странах с устойчивой экономической системой и политической обстановкой к банкротству причастны на 1/3 внешние факторы, а на 2/3 – внутренние. В странах с нестабильной экономической и политической ситуацией это соотношение изменяется на противоположное (70% банкротств предприятий связано с проводимой государственной политикой и 30% – за счет внутренних факторов).

Следовательно, при таком раскладе сил, способностей администрации предприятия приспосабливаться к экономической конъюнктуре не всегда достаточно для успешного функционирования.

К внешним факторам, оказывающим сильное влияние на деятельность фирмы, относят:

1. Экономику, состояние которой определяет уровень доходов и накоплений населения. Уровень цен и возможность получения кредита самым существенным образом влияют на предпринимательскую активность. Экономическое поведение должно учитывать фазу промышленного цикла, в которой находится экономика страны. Падение спроса, характерное для соответствующей фазы, может привести к обострению конкуренции, следовательно, к росту числа банкротств.

2. Демографию, состояние которой определяет размер и структуру потребностей, совокупную покупательную способность, а при определенных экономических предпосылках и платежеспособный спрос населения.

3. Политическую стабильность и ориентированность внутренней политики, что реализуется через законодательство. Сюда следует отнести отношение государства к частной собственности, следовательно, к предпринимательству во всех формах и видах; принципы государственного регулирования экономики (запретительно-конфискационную или стимулирующую ориентацию); степень социальных прав и гарантий трудящихся в обществе.

4. Культуру, которая находит свое проявление в привычках, традициях, нормах потребления отдельных видов благ, предпочтение определенного вида услуг. Недоучет культурных традиций может привести фирмы на грань разорения.

5. Развитие науки, которая определяет все составляющие процесса производства товара и его конкурентоспособность не только на национальном, но и на мировом рынке. Изменения в технологии производства, которые фирма вынуждена осуществлять под влиянием конкурентов, требуют больших капитальных вложений, могут отрицательно влиять на прибыльность фирмы. Развитие фундаментальных знаний требует гигантских капиталовложений, которые под силу государству, обладающему обширными ресурсами. Так, отдача от фундаментальных исследований традиционно определяется периодом в 15-20 лет. Поэтому развитие капитализма традиционно начинается с отраслей, позволяющих максимально быстро получить прибыль.

К внутренним факторам банкротства предприятий относятся:

1. Ресурсы и способ их использования. Примером влияния ресурсов на экономическую жизнь может выступать Япония, у которой из всех видов ресурсов в достаточном количестве имеется только рабочая сила. Все остальное Япония должна в том или ином объеме импортировать. Дефицит природных ресурсов выдвинул японскую экономику на передовые позиции во многих областях производства.

2. Принцип деятельности предприятия. Он определяет, как предприятие будет взаимодействовать с внешней средой. Либо в соответствии с принципом один против всех, воспринимая окружающую среду как враждебную, либо по принципу усиления кооперативных связей для совместного получения прибыли.

3. Философия предприятия. Как правило, направлена на обоснование роли предприятия в мире и фиксируется в заявлении о целях предприятия, в качестве которых, как правило, постулируется достижение всеобщей гармонии, счастья и т.п. Прибыль обычно не фигурирует в перечне целевых установок. Философия предприятия предполагает традиционные атрибуты в виде флага, гимна, герба, логотипа предприятия.

4. Качество и уровень использования маркетинга. Значение маркетинга и его роль в экономической деятельности предприятия детерминирована значимой в капиталистической экономике проблемой реализации. Именно с помощью маркетинга предприятия пытаются повысить уровень учета общественных потребностей, спланировать ожидаемые потребности и увязать их с производственными возможностями. Маркетинг выступает в качестве элемента, позволяющего ввести элементы планирования в рамках отдельных предприятий, корпораций, монополистических объединений.

В отечественной управленческой литературе представлено мнение, согласно которому банкротство можно условно разделить на несколько видов в зависимости от того, что является его основной причиной:

1. **Банкротство бизнеса, или банкротство, связанное с неэффективным управлением предприятием**, неэффективной маркетинговой стратегией, неэффективным использованием имеющихся ресурсов, неэффективным финансовым менеджментом и т.д. Термином «бизнес» в данном случае определяется «инициа-

тивная, самостоятельная, экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою имущественную ответственность, ставящая главными целями получение прибыли и развитие собственного дела, а также продажу товаров, выполнение работ, оказание услуг».

2. **Банкротство собственника** (где собственник – это «субъект собственности, физическое или юридическое лицо, обладающее правом собственности, выступающее в роли владельца, распределителя, пользователя объекта собственности»), или банкротство, вызванное в первую очередь недостатком у собственника инвестиционных ресурсов – на осуществление расширенного, а иногда и простого воспроизводства – при наличии нормальных основных фондов и трудовых ресурсов, разумной маркетинговой политики и востребованности выпускаемой продукции.

3. **Банкротство производства**, когда под влиянием первых двух факторов или в силу устаревшего оборудования, или же из-за жесткой конкуренции со стороны отечественных и зарубежных производителей предприятие производит неконкурентоспособную продукцию, и это состояние практически неустранимо путем смены управляющего или инвестиционными вливаниями без частичного или полного перепрофилирования производства.

4. **Банкротство**, очень характерное для российских предприятий сегодня, называется **«недобросовестным менеджментом»**. Предприятие попадает в кризисную ситуацию не в силу каких-либо экономических причин, а исключительно из-за воздействия субъективного фактора собственника или управляющего предприятием. К этому разряду принадлежат действия руководства предприятия, связанные со злостным уклонением от исполнения обязательств. Сюда относится практика так называемого «прокручивания» денег, когда поступившая выручка используется не на погашение долгов, а как финансовый капитал и размещается в депозиты, кредиты и инвестиции.

Таким образом, конкуренция как объективный экономический закон, присущий рыночной экономике, предопределяет появление банкротств. Понимание первопричины банкротства чрезвычайно важно, так как, не зная причины болезни, невозможно прописать и правильного лекарства, тем более что проявление этой болезни, как правило, одинаковое – неплатежи.

Различают банкротство как институт, как инструмент и как систему. Институт банкротства – совокупность условий, правил, механизмов и норм, определяющих производственно-финансовое положение предприятия, нацеленный на санирование экономики.

Институт банкротства возникает вместе с институтом собственности и является необходимой составляющей функционирования собственности с момента ее появления до полного исчезновения.

Институт банкротства вырастает из банкротства-инструмента, призванного цивилизованным путем выводить из строя неработающие хозяйственные единицы. В результате действия данного инструмента ускоряется перелив капитала, рабочей силы и других видов ресурсов внутри отрасли, на межотраслевом уровне, и, наконец, между хозяйствами разных стран.

Банкротство-инструмент отличается от банкротства-института:

- по целям;
- по способам их достижения.

Целью банкротства-инструмента, механизма банкротства, или собственно банкротства, является прекращение деятельности неэффективных предприятий и безусловное удовлетворение требований всех кредиторов по уплате задолженности. Эта цель достигается в результате однонаправленных действий кредиторов, партнеров, финансовых и юридических органов. Достижение этой цели приводит к появлению ряда негативных моментов социально-экономического порядка:

- увольнение работников предприятия банкрота в целях минимизации издержек должника приводит к увеличению роста безработицы, снижению жизненного уровня трудящихся в силу резкого снижения уровня доходов, обострению криминогенной обстановки (рост безработицы на 4% приводит к росту заключенных на 1%);
- ликвидация предприятия, как традиционный способ решения долговой проблемы, приводит к уничтожению основного звена экономики. Государство лишается товаропроизводителя, который выпускает продукцию, обеспечивающую потребности местного населения. Таким образом, сокращается товарное насыщение локального рынка;
- прекращение налоговых поступлений в федеральный и местный бюджеты, что особенно негативно сказывается на местном уровне, поскольку работники детских садов, яслей, школ, поликлиник и больниц финансируются из средств местного бюджета;
- в случае ликвидации градообразующего предприятия, дальнейшее осуществление профессиональной деятельности этими категориями работников становится весьма проблематичным, что, в конечном итоге, приводит к их дисквалификации;
- возможное банкротство бывших партнеров предприятия должника обусловленное разрывом хозяйственных связей.

Таким образом, в процессе достижения цели в рамках банкротства инструмента очевидны гигантские социально-экономические издержки. Частично это связано с тем, что в рамках банкротства-инструмента не существует обратной связи в системе «предприятие-банкрот – остальные участники системы банкротства». Институт банкротства призван оказывать нивелирующее воздействие на перечисленные негативные моменты.

По сравнению с банкротством-инструментом феномен «банкротство как институт» в странах с развитыми рыночными отношениями оформился гораздо позже.

Существует два признака трансформации банкротства-инструмента в банкротство-институт.

Первым признаком того, что банкротство как инструмент трансформируется в более сложную систему экономических отношений по поводу несостоятельности предприятии, является перенос акцентов с личной ответственности за ситуацию банкротства на превентивные меры в отношении потенциальных банкротов.

Второй признак формирования банкротства как института заключается в значительном росте числа банкротств хозяйствующих субъектов, что находит свое отражение в постепенном выделении правовой базы несостоятельности из свода общегражданского и уголовного законодательства в самостоятельную отрасль права.

Система банкротства – это определенная система диагностики, контроля и защиты предприятий от неплатежеспособности.

Составляющими системы банкротства являются:

1. Организационная структура (МНС, территориальные отделения МНС, саморегулируемые организации арбитражных управляющих, Гильдия антикризисных управляющих, ГК «АСВ» как правопреемник АРКО).
2. Участники системы банкротства.
3. Применяемые к предприятиям-банкротам процедуры.
4. Методическое, нормативно-экономическое и юридическое обеспечение.
5. Система подготовки кадров.
6. Система норм социальной защиты в рамках института банкротства (институт привилегии, гарантийный институт заработной платы).
7. Диагностика финансово-экономического состояния предприятия.
8. Система предотвращения банкротства предприятий (ГФСВ).

Участниками системы банкротства являются:

1. Арбитражный суд.
2. Собственник предприятия.
3. Арбитражные управляющие.
4. Наемные работники.
5. Инвесторы.
6. Должник.
7. Кредиторы.
8. Органы государственной власти.

В случае открытия дела о несостоятельности (банкротстве) все из перечисленных участников системы банкротства оказываются задействованными в этом процессе.

Издержки банкротства, их состав и структура.

Издержки банкротства связаны как с возникновением банкротства, так и проведением процедур банкротства. С этой точки зрения издержки, которые общество несет в связи с банкротством, включают в себя: прямые и косвенные издержки.

Прямые издержки – непосредственные выплаты комиссионных третьим сторонам в период рассмотрения дела. В их состав входят: комиссионные судебному органу при подаче заявления, доверенному лицу, оценщику имущества, бухгалтеру, аукционисту, арбитражному управляющему и др. Так, при подаче кредитором заявления в суд требуется уплатить суду государственную пошлину, которая, в случае признания требований кредитора обоснованными, погашается за счет средств должника. Оплата труда оценщика или компании, предоставляющей услуги по оценке, составляет фиксированный процент от стоимости оцениваемого имущества. В практике российских оценщиков эта величина составляет в среднем

величину порядка 5-10 %. Традиционно, чем больше величина оцениваемого имущества, тем меньше комиссионный процент взимается оценщиком.

Практика компенсации издержек организатору аукциона также основана на отчислении процентов от суммы реализованного имущества.

Вознаграждение арбитражного управляющего состоят из двух частей: основного и дополнительного. Основное вознаграждение выплачивается ежемесячно соответственно закону «О несостоятельности (банкротстве)» 2002 г., а дополнительное вознаграждение выплачивается по результатам деятельности управляющего в процентном исчислении от сформированной конкурсной массы.

Все эти издержки представляют собой прямые невозвратные потери для владельцев капитала компании.

Косвенные издержки связаны с «падением» стоимости компании в результате неэффективной работы в период, предшествующий банкротству. В эту группу входят также издержки от реализации активов по ценам, ниже рыночных. При реализации активов потери очевидны: готовую продукцию можно продать всего за 30–70% от ее реальной цены. Потеря стоимости при реализации активов – совершенно явная неудача для поставщиков капитала, т.е. акционеров.

Угроза банкротства провоцирует отток акционеров и клиентов предприятия, что в целом ухудшает показатели его деятельности. Удержание старых клиентов, по подсчетам специалистов, обходится в 5 раз дешевле, чем привлечение новых.

Такая неэффективность влечет за собой большой ущерб для акционеров, а, следовательно, и для всего общества.

Показателем снижения экономической эффективности компании является падение курса ее акций на фондовом рынке. Снижение их рыночной стоимости влияет на падение, снижение стоимости компании в целом.

В целом, издержки банкротства могут составить до 40% стоимости предприятия накануне ликвидации или реорганизации, в т.ч. прямые издержи варьируют от 4 до 20% от стоимости предприятия. Это и есть чистые издержки общества вообще и поставщиков капитала компании, в частности.

В целях развития и поддержки предпринимательства в последнее время во многих странах мира используются бизнес-инкубаторы, представляющие собой структуру, которая оказывает поддержку предприятиям на стадии их становления или развития своего бизнеса.

Целью бизнес-инкубатора является конкретная помощь («инкубирование») в становлении созданных и начинающих свою деятельность предприятий. Финансовое и ресурсное обеспечение предпринимательской деятельности являются приоритетными направлениями его деятельности. Фирмам, работающим в инкубаторах, предоставляются налоговые льготы, применяются пониженные арендные тарифы. Особенно важным является широкое использование информационных систем и наличие консультационных фирм по широкому спектру вопросов.

Признаки банкротства предприятия и их классификация. Минимизировать издержки банкротства можно на основе получения качественной информации о деятельности того или иного предприятия. Для ее эффективного использования необходимо знать критерии несостоятельности предприятия, а также при-

знаки, указывающие на его возможное банкротство. Классификация признаков банкротства представлена на рисунке 2.

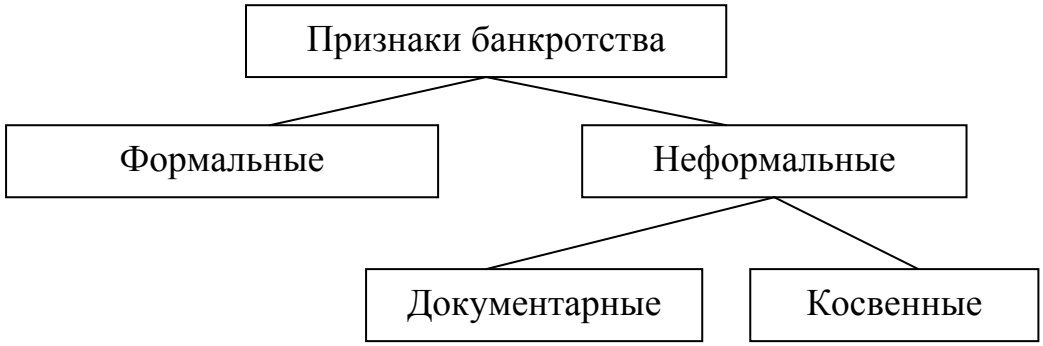


Рис. 2. Структура признаков банкротства.

Формальный признак банкротства предприятия в концентрированном виде состоит в прекращении платежей – то есть неплатежеспособности. Против должника, неспособного оплатить свои долги, может быть возбуждено дело о несостоятельности.

Помимо формальных признаков банкротства, существуют **неформальные признаки**, указывающие на возможное предбанкротное состояние предприятия. Эти признаки не имеют абсолютной силы и должны рассматриваться в комплексе. Неформальные признаки возможного банкротства являются поводом к более скрупулезному изучению положения дел как со стороны руководства предприятием, так и со стороны финансовых и аудиторских структур. Заинтересованными субъектами в изучении общего экономического положения предприятия являются его акционеры, наемный персонал, клиенты и кредиторы.

Многочисленные неформальные признаки банкротства можно сгруппировать по двум направлениям:

- **документарные** – признаки, зафиксированные в документации предприятия (например, в бухгалтерском балансе). Они подлежат точной оценке, то есть могут быть представлены в виде числа.
- **косвенные** – включают в себя признаки, которые не нашли отражения в документации предприятия и не подлежат точной оценке.

Применительно к первой группе, можно выделить следующие признаки предбанкротного состояния предприятия.

1. Низкое качество и невыполнение сроков предоставления отчетности. Признак может сигнализировать о неэффективной работе финансовых служб предприятия, неудачном построении информационной системы, неправильном документообороте, что приводит к увеличению вероятности принятия неэффективных управленческих решений.

2. Резкие изменения в статьях баланса, как со стороны пассивов, так и активов. Безусловно, негативным фактом в условиях развитой рыночной экономики является уменьшение наличности на текущем счете предприятия. Но и резкое увеличение наличных средств также может свидетельствовать о неблагоприятных тенденциях – отсутствии перспектив роста и эффективных инвестиций. В усло-

виях функционирования развитой рыночной экономики считается, что на счетах предпринимателя не должно быть более 10% свободных денежных средств. Превышение этого лимита свидетельствует о неэффективном управлении, так как деньги должны приносить новые деньги. В противном случае они превращаются в мертвый груз.

3. Повышение относительной доли дебиторской задолженности в активах предприятия, т.е. долгов покупателей, старение дебиторских счетов. В данном случае либо предприятие проводит неразумную политику коммерческого кредита по отношению к своим потребителям, либо сами потребители задерживают платежи. С другой стороны, дебиторская задолженность может резко упасть по той причине, что предприятие вынуждено сократить продажи в кредит, в связи с тем, что клиенты предприятия предпочитают новые формы расчетов.

4. Данные о материальных запасах, т.е. запасах готовой продукции, сырья и материалов, а также незавершенном производстве. Подозрительным будет являться не только резкое увеличение запасов, которое нередко означает затоваривание, но и резкое их снижение. Последнее может означать перебои в производстве и снабжении и иметь следствием невыполнение обязательств по поставкам.

5. Увеличение задолженности работникам (долги по заработной плате), акционерам (выплаты дивидендов), финансовым органам (отчисления в бюджет и внебюджетные фонды).

Признаки предбанкротного состояния предприятия, не нашедшие свое отражение в финансовых документах, составляют вторую группу. Они являются более ранними по времени, если сравнивать их с документарными, а реагирование на них – более эффективным, с точки зрения предупреждения кризисных ситуаций.

К косвенным признакам можно отнести:

а) наличие конфликтов в высшем руководстве фирмы,

б) наличие конфликтов в коллективе,

в) потери наиболее серьезных клиентов, партнеров или кредиторов.

Признаком нестабильного положения предприятия на рынке является:

а) установление предприятием нереальных цен на свои товары и услуги;

б) рискованные внедрения новшеств;

в) выход на новые рынки или поглощение новых фирм;

г) нетрадиционная закупка сырья и материалов;

д) усиление деятельности на спекулятивных рынках.

Учитывать вышеназванные конкретные условия призваны критерии, которые являются закрепленными законодательным образом признаками банкротства того или иного предприятия.

Критерии платежеспособности, т.е. способности предприятия с наступлением времени погасить все свои долги, разнообразны и многочисленны. В развитых рыночных странах обычно используются от 12 до 17 показателей или критериев платежеспособности, каждый из которых, взятый сам по себе, малоинформативен.

В отечественной практике используются два критерия, позволяющие считать структуру баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным:

- коэффициент текущей ликвидности – определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов, к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных займов и различных кредиторских задолженностей:

$$K_{тл} = OA \ / \ KO \ ,$$

где OA – оборотные активы предприятия;
KO – краткосрочные обязательства.

Структура баланса считается удовлетворительной, если данный коэффициент больше либо равен 2. Минимальная величина этого показателя равна 1.

- коэффициент автономии – показывает долю собственного капитала в объеме всех источников финансирования предприятия (характеризует автономность предприятия, т.е. независимость его от заёмных средств):

$$K_{а} = CK \ / \ A \ ,$$

где CK – собственный капитал предприятия;
A – активы предприятия.

Нормальное минимальное значение коэффициента автономии – 0,5. Рост коэффициента свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия.

Во внимание принимается также отсутствие или наличие у предприятия реальной возможности восстановить свою платежеспособность.

Банкротство и предпринимательские риски. Классификация рисков.

Предпринимательский риск – это опасность потенциальной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на их рациональное использование. Его классификация представлена на рис. 3.

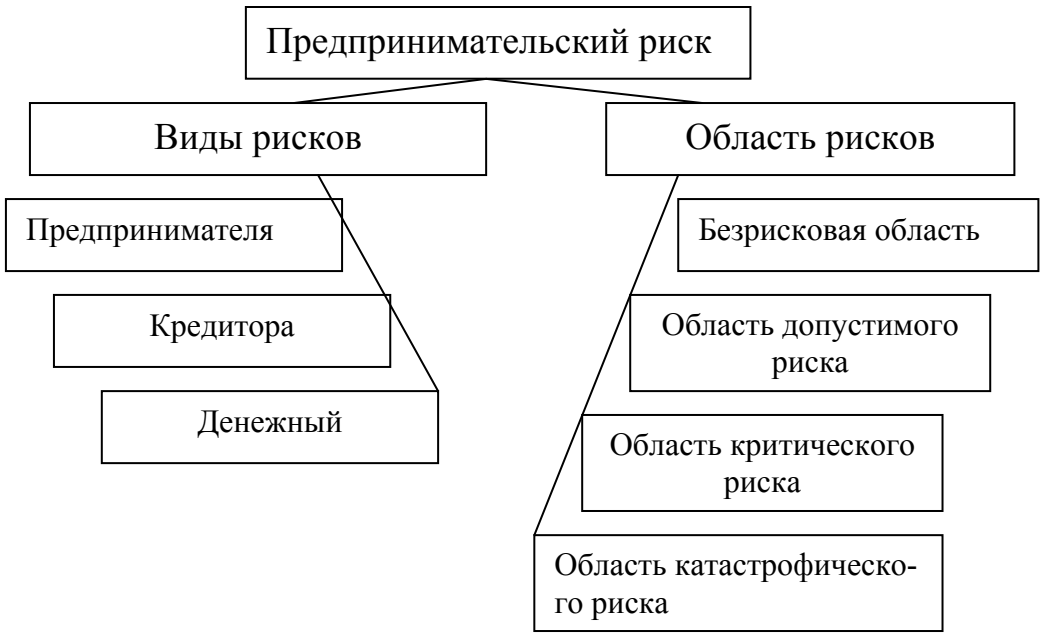


Рис. 3. Классификация видов и областей предпринимательского риска.

В условиях рыночного способа хозяйствования источниками неопределенности и риска являются все стадии воспроизводства – от закупки сырья до поставки конечного продукта потребителям.

В экономической литературе нашли свое отражение различные области риска, в которые может попасть предприятие в процессе хозяйственной деятельности. За область риска принимается доля активов фирмы, которую она теряет в результате своей деятельности. В зависимости от состояния общей экономической устойчивости предприятие может находиться в одной из нижеперечисленных зон, одновременно впадая в банкротство разной степени. Эта глубина падения влияет на способы выхода из состояния банкротства в рамках института несостоятельности.

Выделяют следующие области, связанные с риском:

- безрисковая область – характеризуется отсутствием потерь, совершаемые операции гарантируют получение как минимум расчетной прибыли, потенциальная прибыль фирмы не ограничена, а ее получение осуществляется, как правило, за счет собственного капитала, когда заемный капитал равен нулю;
- область допустимого риска – характеризуется уровнем потерь, не превышающим ожидаемую прибыль, а предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность;
- область критического риска – характеризуется возможностью потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли и достигающих в пределе величины полной расчетной выручки от предпринимательства;
- область катастрофического риска – область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и могут достигать величины, равной имущественному состоянию предприятия. В данном случае снижение прибыльности фирмы означает снижение ее цены.

Предприятия, попавшие в область катастрофического риска и не сумевшие адекватно отреагировать на необходимость устранения возникших проблем, будут вынуждены погашать задолженность путем реализации активов.

Устойчивость предприятия и ее виды.

Понятие «устойчивость» трактуется по-разному. В экономике чаще используется понимание устойчивости как способности системы «возвращаться в состояние равновесия, после того как она была выведена из него под влиянием внешнего воздействия».

Финансовая устойчивость трактуется исследователями по разному. «Финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности в условиях допустимого риска».

А.Д. Шеремет трактует финансовую устойчивость как «определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность».

На общую экономическую устойчивость предприятия влияют и внутренние, и внешние причины, причем их соотношение – величина переменная. Устойчивость может быть:

- общей;
- статической – ее отождествляют с покоем, пассивностью;
- динамической – стабильное развитие предприятия;
- внутренней и внешней – в зависимости от факторов, влияющих на нее.

Внутренняя устойчивость предприятия – такое состояние материально-вещественной и стоимостной структуры производства и реализации продукции, и такая ее динамика, при которой обеспечивается стабильное функционирование предприятия. В основе достижения внутренней устойчивости лежит принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов.

Внешняя, по отношению к предприятию, устойчивость определяется стабильностью макросреды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия.

Выделяется еще так называемая **унаследованная устойчивость**, которая определяется наличием известного запаса прочности.

Высшая форма устойчивости – устойчивость-сопротивление.

Это стабильное воспроизводство, осуществляемое, несмотря на заметное влияние внутренних и внешних факторов, вызывающих несостоятельность предприятия.

В условиях административно-командной экономической системы хозяйствования, предприятия привыкли к внешней устойчивости, достигаемой управлением извне. Для рыночного варианта характерна внутренняя устойчивость предприятия, в основе которой лежит управление предприятием по принципу обратной связи с рынком – активное реагирование на влияние внутренних причин банкротства.

Общая устойчивость предприятия – это одновременное сочетание перечисленных вариантов, которое находит свое отражение в практическом своем применении – финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость предприятия – такая система взаимодействия предприятия с другими субъектами экономических отношений по поводу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, в рамках которой предприятие осуществляет финансирование расширенного воспроизводства, несмотря на наличие внешних и внутренних ограничений.

Организационные аспекты деятельности арбитражного управляющего на различных этапах антикризисного управления: наблюдение, внешнее, административное и конкурсное управление.

Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» определяет понятие арбитражного управляющего (временного управляющего, административного управляющего, внешнего управляющего или конкурсного управляющего) и требования, предъявляемые к нему как гражданина РФ, утверждаемого арбитражным судом для проведения процедур банкротства и осуществления иных полномочий и являющегося членом одной из саморегулируемых организаций.

Арбитражным управляющим может быть гражданин РФ, который соответствует следующим требованиям:

- зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя;

- имеет высшее образование;
- имеет стаж руководящей работы не менее чем два года в совокупности;
- сдал теоретический экзамен по программе подготовки арбитражных управляющих;
- прошел стажировку сроком не менее шести месяцев в качестве помощника арбитражного управляющего;
- не имеет судимости за преступления в сфере экономики, а также за преступления средней тяжести, тяжкие и особо тяжкие преступления;
- является членом одной из саморегулируемых организаций.

Организация и проведение теоретического экзамена по программе подготовки арбитражных управляющих осуществляются комиссией, формируемой федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством Российской Федерации, и образовательным учреждением.

Организация и проведение стажировки гражданина РФ в качестве помощника арбитражного управляющего осуществляются саморегулируемыми организациями арбитражных управляющих.

Руководящей работой признается работа в качестве руководителя юридического лица или его заместителя, а также деятельность в качестве арбитражного управляющего при условии исполнения обязанностей руководителя должника, за исключением случаев проведения процедур банкротства по отношению к отсутствующему должнику.

Если в соответствии с законом «О несостоятельности (банкротстве)» на арбитражного управляющего возлагаются полномочия руководителя должника, то на него распространяются все требования, и по отношению к нему применяются все меры ответственности, установленные федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ для руководителя такого должника.

В случае, если исполнение полномочий арбитражного управляющего связано с доступом к сведениям, составляющим государственную тайну, арбитражный управляющий должен иметь допуск к государственной тайне по форме, необходимой для исполнения полномочий руководителя должника.

Арбитражным судом не могут быть утверждены в качестве временных управляющих, административных управляющих, внешних управляющих или конкурсных управляющих арбитражные управляющие, которые:

- являются заинтересованными лицами по отношению к должнику, кредиторам;
- не возместили убытки, причиненные должнику, кредиторам, третьим лицам при исполнении обязанностей арбитражного управляющего;
- дисквалифицированы или лишены в порядке, установленном федеральным законом, права занимать руководящие должности и (или) осуществлять предпринимательскую деятельность по управлению юридическими лицами, входить в совет директоров (наблюдательный совет) и (или) управлять делами и (или) имуществом других лиц;

- не имеют заключенных в соответствии с требованиями настоящего Федерального закона договоров страхования ответственности на случай причинения убытков лицам, участвующим в деле о банкротстве;
- не имеют допуска к государственной тайне по форме, необходимой для исполнения полномочий руководителя должника.

К этому перечню относятся и лица, в отношении которых введена процедура банкротства.

Документ, удостоверяющий соответствие представленной для утверждения кандидатуры арбитражного управляющего требованиям, предусмотренным Федеральным законом, представляется в арбитражный суд саморегулируемой организацией арбитражных управляющих, членом которой он является.

Договор страхования ответственности признается формой финансового обеспечения ответственности арбитражного управляющего и должен быть заключен на срок не менее чем год с его обязательным последующим возобновлением на тот же срок.

Минимальная сумма финансового обеспечения (страховая сумма по договору страхования) не может быть менее, чем три миллиона рублей в год.

Арбитражный управляющий в течение десяти дней с даты его утверждения арбитражным судом по делу о банкротстве должен дополнительно застраховать свою ответственность на случай причинения убытков лицам, участвующим в деле о банкротстве, в размере, зависящем от балансовой стоимости активов должника по состоянию на последнюю отчетную дату, предшествующую дате введения соответствующей процедуры банкротства, а именно:

- три процента балансовой стоимости активов должника, превышающей сто миллионов рублей, при балансовой стоимости активов должника от ста до трехсот миллионов рублей;
- шесть миллионов рублей и два процента балансовой стоимости активов должника, превышающей триста миллионов рублей, при балансовой стоимости активов должника от трехсот миллионов рублей до одного миллиарда рублей;
- двадцать миллионов рублей и один процент балансовой стоимости активов должника, превышающей один миллиард рублей, при балансовой стоимости активов должника более чем один миллиард рублей.

Утвержденные арбитражным судом арбитражные управляющие являются процессуальными правопреемниками предыдущих арбитражных управляющих.

Конкурсный кредитор или уполномоченный орган (собрание кредиторов) к кандидатуре арбитражного управляющего вправе предусмотреть дополнительные требования:

- наличие у кандидата высшего юридического, экономического образования или образования по специальности, соответствующей сфере деятельности должника;
- наличие у кандидата определенного стажа работы на должностях руководителей организаций в соответствующей отрасли экономики;
- установление количества процедур банкротства, проведенных кандидатом в качестве арбитражного управляющего.

Конкурсный кредитор или уполномоченный орган (собрание кредиторов) не вправе выдвигать не предусмотренные настоящим пунктом требования к кандидатуре арбитражного управляющего.

При выдвижении конкурсным кредитором или уполномоченным органом (собранием кредиторов) требований к кандидатуре арбитражного управляющего конкурсный кредитор или уполномоченный орган (собрание кредиторов) вправе указать размер и порядок выплаты дополнительного вознаграждения арбитражному управляющему.

Первой процедурой арбитражного управления неплатежеспособным предприятием является процедура наблюдения, которая начинается с момента вынесения арбитражным судом определения о его введении и продолжается до момента назначения судом иной процедуры.

Основная цель наблюдения – обеспечение арбитражным управляющим сохранности имущества и проведение анализа финансового состояния неплатежеспособного предприятия.

Основные задачи процедуры наблюдения реализует временный управляющий (наблюдатель), назначенный арбитражным судом. Он назначается из числа кандидатур, предложенных заявителем, при отсутствии таких предложений – из числа лиц, зарегистрированных в арбитражном суде в качестве арбитражных управляющих, в случае непредставления арбитражному суду заявленной саморегулируемой организацией списка кандидатур в срок, арбитражный суд обращается в регулирующий орган, который обязан в течение семи дней с даты получения обращения арбитражного суда обеспечить представление списка кандидатур другими саморегулируемыми организациями из числа включенных в единый государственный реестр саморегулируемых организаций арбитражных управляющих.

Временный управляющий имеет те же права, что и внешний, административный или конкурсный арбитражные управляющие.

При этом он обладает и рядом специфических прав. Например, наряду с вышеперечисленными, временный управляющий может:

1) предъявлять в суд от своего имени требования о признании сделок недействительными, а также о применении последствий недействительности ничтожных сделок, заключенных или исполненных должником с нарушением требований закона;

2) обращаться в суд с ходатайством о принятии дополнительных мер по обеспечению сохранности имущества должника.

Особенности имущественных отношений в период наблюдения заключаются в следующем:

1. Имущественные требования к предприятию-должнику предъявляются в соответствии с особым порядком, по которому кредиторы вправе предъявить свои требования должнику в течение месяца с момента получения уведомления временного управляющего о введении процедуры наблюдения.

2. По ходатайству кредитора производство по делам, связанным с взысканием с должника долга, может быть приостановлено.

3. Приостанавливается исполнение судебных решений (по имущественным взысканиям), вступивших в законную силу до момента принятия судом заявления о банкротстве. Исключение составляют:

а) взыскания задолженностей по заработной плате,

б) выплате вознаграждений по авторским договорам,

в) алиментам,

г) возмещение вреда, причиненного жизни и здоровью. Если судом будет принято решение об отказе признания должника банкротом, действие решений по имущественным взысканиям восстанавливается.

4. Запрещается удовлетворение требований должника юридического лица о выделении его доли (пая) имущества в связи с выходом из состава участников предприятия. Участники предприятия-должника не признаются кредиторами, и их требования удовлетворяются по завершении конкурсного производства после удовлетворения требований кредиторов.

Всесторонний анализ периода наблюдения позволяет выявить 5 специфических функций временного управляющего:

1. Обеспечение сохранности имущества;

2. Анализ финансового состояния неплатежеспособного предприятия;

3. Определение наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства;

4. Установление кредиторов должника и определение размеров их требований;

5. Организация первого собрания кредиторов.

Процедура финансового оздоровления.

В ходе наблюдения должник на основании решения своих учредителей (участников), органа, уполномоченного собственником имущества должника, учредителей (участников) должника, третьего лица или третьих лиц в установленном настоящим Федеральным законом порядке вправе обратиться к первому собранию кредиторов, а в отдельных случаях, – к арбитражному суду с ходатайством о введении финансового оздоровления.

Основной целью процедуры финансового оздоровления является восстановление платежеспособности предприятия без отстранения от должности руководителя предприятия.

В ходе финансового оздоровления руководящую функцию осуществляет административный управляющий, назначаемый из списка кандидатур арбитражных управляющих, предоставляемого саморегулируемой организацией для Арбитражного суда. Финансовое оздоровление вводится сроком не более чем на 2 года.

Управляющий следит за исполнением плана финансового оздоровления и графика погашения задолженностей перед кредиторами. Также он осуществляет контроль за должником, который не вправе без согласия административного управляющего совершать ряд сделок, влияющих на увеличение задолженности перед кредиторами и потерю имущества предприятия.

В случае окончания финансового оздоровления административный управляющий обязан созвать собрание кредиторов для рассмотрения вопроса об об-

ращении в арбитражный суд с ходатайством о прекращении финансового оздоровления.

Одновременно с этим он представляет свое заключение о ходе выполнения плана финансового оздоровления и графика удовлетворения требований кредиторов.

Итогом является определение суда о продолжении финансового оздоровления, введении внешнего управления, либо решение о признании должника банкротом и открытии конкурсного производства.

Процедура внешнего управления.

Очередная процедура процесса арбитражного управления неплатежеспособным предприятием – **внешнее управление**. Этот этап как процедура банкротства применяется к предприятию-должнику с целью восстановления его платежеспособности. Он предусматривает передачу полномочий по управлению должником внешнему управляющему и начинается с момента вынесения судом определения о введении на неплатежеспособном предприятии внешнего управления и назначении внешнего управляющего. Заканчивается – с принятием судом одного из возможных решений:

- о признании предприятия банкротом и открытии конкурсного производства;
- об утверждении отчета внешнего управляющего и прекращении дела о банкротстве;
- о заключении мирового соглашения;

Внешнее управление вводится на срок не более 18 месяцев, который может быть продлен не более чем на 6 месяцев. Вместе с тем, по ходатайству внешнего управляющего перед арбитражным судом срок внешнего управления может быть сокращен.

Основная цель процедуры внешнего управления – финансовое оздоровление должника, восстановление его платежеспособности за счет смены прежнего руководителя предприятия и реализации плана внешнего управления, предлагаемого внешним управляющим.

Внешний управляющий самостоятельно распоряжается имуществом предприятия. Однако при распоряжении имуществом должника имеются и определенные ограничения.

Основными функциями внешнего управляющего, являются:

1. Принятие имущества должника, осуществление его инвентаризации и оценки.
2. Открытие специального счета в банке.
3. Разработка и представление на утверждение собранию кредиторов плана внешнего управления.
4. Ведение бухгалтерского, финансового и статистического учета и отчетности.
5. Заявление возражений по требованиям кредиторов.
6. Принятие мер по взысканию задолженностей.
7. Рассмотрение требований кредиторов.
8. Ведение реестра требований кредиторов.
9. Представление собранию кредиторов отчета по итогам реализации плана внешнего управления.

10. Исполнение плана внешнего управления.

При введении внешнего управления на предприятии возникают специфические для данного этапа арбитражного управления последствия:

1. Руководитель должника отстраняется от должности, и управление делами, возлагается на внешнего управляющего.

2. Прекращаются полномочия органов управления должника и собственника имущества должника – унитарного предприятия (эти полномочия переходят также к внешнему управляющему).

3. Органы управления должника в течение трех дней с момента назначения внешнего управления обязаны передать бухгалтерскую и иную документацию, печати и штампы, материальные ценности внешнему управляющему.

4. Меры, принимаемые прежним руководством по обеспечению требований кредиторов, приостанавливаются.

5. До окончания внешнего управления вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов, сроки исполнения которых наступили до введения внешнего управления.

6. Снимается арест, наложенный на имущество должника в соответствии с законодательством о банкротстве.

Все последствия введения внешнего управления должны содействовать восстановлению платежеспособности предприятия-должника.

В случае если внешнее управление завершается заключением мирового соглашения или погашением требований кредиторов, внешний управляющий продолжает исполнять свои обязанности в пределах компетенции руководителя должника до даты избрания (назначения) нового руководителя должника. Решение о заключении мирового соглашения со стороны должника принимается внешним управляющим.

Конкурсное производство начинается со дня принятия арбитражным судом решения о банкротстве неплатежеспособного предприятия и заканчивается расчетом с кредиторами и ликвидацией этого предприятия. Продолжительность конкурсного производства составляет 12 месяцев, хотя в определенных случаях этот срок может быть продлен арбитражным судом на 6 месяцев и более.

Цель процедуры конкурсного производства – соразмерно удовлетворение требований кредиторов и ликвидация предприятия-должника. Данную процедуру реализует конкурсный управляющий, назначенный арбитражным судом в порядке, аналогичном назначению внешнего управляющего. По ходатайству конкурсного управляющего, одобренному собранием кредиторов или комитетом кредиторов, могут быть назначены несколько конкурсных управляющих с четким распределением между ними прав и обязанностей в процессе банкротства неплатежеспособного предприятия. Решение о заключении мирового соглашения со стороны должника принимается конкурсным управляющим.

Принятие арбитражным судом решения о признании должника банкротом ведет к определенным последствиям:

1. Считается наступившим срок исполнения всех денежных обязательств должника.

2. Прекращается начисление неустоек (штрафов, пени), процентов и иных санкций по всем видам задолженности.

3. Прекращают относиться к категории коммерческой тайны сведения о финансовом состоянии должника.

4. Совершение сделок разрешается лишь в рамках законодательства о банкротстве.

5. Снимаются ранее наложенные аресты на имущество и иные ограничения по распоряжению имуществом должника; наложение новых арестов и иных ограничений на распоряжение имуществом должника в этот период не допускается.

6. Требования к должнику могут предъявляться в рамках законодательства о конкурсном производстве.

7. Исполнение обязательств должника производится в порядке, определенном законодательством о банкротстве.

8. Органы управления должника отстраняются от ведения дел, а собственник унитарного предприятия прекращает свои полномочия.

В период конкурсного производства основными функциями арбитражного управления являются:

1. Принятие в ведение имущества должника, осуществление инвентаризации, осуществление независимой оценки имущества и обеспечение его сохранности.

2. Предъявление третьим лицам требований о взыскании дебиторской задолженности.

3. Уведомление о предстоящем увольнении работников предприятия.

4. Анализ финансового состояния должника.

5. Заявление возражений по предъявленным к должнику требованиям кредиторов.

6. Заявление отказов от исполнения договоров должника.

7. Принятие мер, направленных на поиск, выявление и возврат имущества должника, находящегося у третьих лиц.

8. Продажа имущества должника.

9. Ведение реестра требований, расчеты с кредиторами.

10. Передача на хранение в государственный архив документов должника.

11. Ликвидация предприятия-должника.

12. Предоставление отчетов собранию кредиторов не реже 1 раза в месяц в ходе конкурсного производства.

В случае если в отношении должника не вводились финансовое оздоровление и (или) внешнее управление, а в ходе конкурсного производства у конкурсного управляющего появились достаточные основания, в том числе основания, подтвержденные данными финансового анализа, полагать, что платежеспособность должника может быть восстановлена, конкурсный управляющий обязан созвать собрание кредиторов в течение месяца с момента выявления указанных обстоятельств в целях рассмотрения вопроса об обращении в арбитражный суд с ходатайством о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению.

Реализация конкурсным управляющим перечисленных функций должна привести к соразмерному погашению кредиторской задолженности и ликвидации

неплатежеспособного предприятия, что, в конечном счете, способствует финансовому оздоровлению экономики государства.

Заключительный тестовый контроль:

1. В развитых капиталистических странах с устойчивой экономической системой и политической обстановкой к банкротству причастны:
1. на 1/3 внешние факторы, а на 2/3 – внутренние
2. на 1/2 внешние факторы, а на 1/2- внутренние
3. на 2/3 внешние факторы, а на 1/3 – внутренние
4. на 2/5 внешние факторы, а на 3/5 – внутренние
5. нет правильного ответа

2. К внешним факторам, оказывающим сильное влияние на деятельность фирмы, относят:
1. ресурсы предприятия
2. философия предприятия
3. демографию
4. уровень использования маркетинга
5. принцип деятельности предприятия

3. К внутренним факторам, оказывающим сильное влияние на деятельность фирмы, относят:
1. уровень доходов и накоплений населения
2. политическую стабильность в стране
3. демографию
4. уровень использования маркетинга
5. развитие науки

4. Вид банкротства при неэффективной маркетинговой стратегии:
1. банкротство бизнеса
2. банкротство собственника
3. банкротство производства
4. банкротство, связанное с «недобросовестным менеджментом»
5. банкротство, связанное с недостатком материальных ресурсов

5. Вид банкротства, банкротство, вызванное недостатком у собственника инвестиционных ресурсов на осуществление расширенного и простого воспроизводства при наличии нормальных основных фондов и трудовых ресурсов, разумной маркетинговой политики и востребованности выпускаемой продукции:
1. банкротство бизнеса
2. банкротство собственника
3. банкротство производства
4. банкротство, связанное с «недобросовестным менеджментом»
5. банкротство, связанное с недостатком материальных ресурсов

6. Вид банкротства, вызванный отсутствием новой техники:
1. банкротство бизнеса
2. банкротство собственника
3. банкротство производства

4. банкротство, связанное с «недобросовестным менеджментом»
5. банкротство, связанное с недостатком материальных ресурсов

7. Вид банкротства, при котором предприятие попадает в кризисную ситуацию не в силу каких-либо экономических причин, а исключительно из-за воздействия субъективного фактора собственника или управляющего предприятием:

1. банкротство бизнеса
2. банкротство собственника
3. банкротство производства
4. банкротство, связанное с «недобросовестным менеджментом»
5. банкротство, связанное с недостатком материальных ресурсов

8. Критерием платежеспособности является:

1. коэффициент использования производственной мощности
2. коэффициент текущей ликвидности
3. коэффициент использования производственных запасов
4. коэффициент использования трудовых ресурсов
5. коэффициент жизнеспособности

9. Критерием платежеспособности является:

1. коэффициент использования производственной мощности
2. коэффициент использования производственных запасов
3. коэффициент обеспеченности собственными средствами
4. коэффициент использования трудовых ресурсов
5. коэффициент жизнеспособности

10. Область, характеризуемая отсутствием потерь, совершаемые операции гарантирующая получение как минимум расчетной прибыли – это:

1. безрисковая область
2. область допустимого риска
3. область критического риска
4. область катастрофического риска
5. область стабильного риска

11. Область, характеризуемая уровнем потерь, не превышающим ожидаемую прибыль, а предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность – это:

1. безрисковая область
2. область допустимого риска
3. область критического риска
4. область катастрофического риска
5. область стабильного риска

12. Область, характеризуемая возможностью потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли и достигающих в пределе величины полной расчетной выручки от предпринимательства – это:

1. безрисковая область
2. область допустимого риска
3. область критического риска
4. область катастрофического риска

5. область стабильного риска

13. Область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и могут достигать величины – это:

1. безрисковая область
2. область допустимого риска
3. область критического риска
4. область катастрофического риска
5. область стабильного риска

14. Финансовая устойчивость предприятия, отождествляемая с покоем и пассивностью – это:

1. общая устойчивость
2. статическая устойчивость
3. динамическая устойчивость
4. внутренняя устойчивость
5. внешняя устойчивость

15. Финансовая устойчивость предприятия, отождествляемая со стабильным развитием предприятия – это

1. общая устойчивость
2. статическая устойчивость
3. динамическая устойчивость
4. внутренняя устойчивость
5. внешняя устойчивость

16. Состояние материально-вещественной и стоимостной структуры производства и реализации продукции, и такая ее динамика, при которой обеспечивается стабильное функционирование предприятия – это:

1. общая устойчивость;
2. статическая устойчивость;
3. динамическая устойчивость;
4. внутренняя устойчивость;
5. внешняя устойчивость.

17. Устойчивость, определяемая стабильностью макросреды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия – это:

1. общая устойчивость;
2. статическая устойчивость;
3. динамическая устойчивость;
4. внутренняя устойчивость;
5. внешняя устойчивость.

18. Признаки, зафиксированные в документации предприятия (например, в бухгалтерском балансе) являются:

1. прямым признаком банкротства;
2. косвенным признаком банкротства;
3. документарным признаком банкротства;
4. формальным признаком банкротства;
5. неформальным признаком банкротства.

19. Признаки, которые не нашли отражения в документации предприятия и не подлежат точной оценке – это:

1. прямым признаком банкротства;
2. косвенным признаком банкротства;
3. документарным признаком банкротства;
4. формальным признаком банкротства;
5. неформальным признаком банкротства.

20. Признак банкротства предприятия в концентрированном виде состоит в прекращении платежей – это:

1. прямым признаком банкротства;
2. косвенным признаком банкротства;
3. документарным признаком банкротства;
4. формальным признаком банкротства;
5. неформальным признаком банкротства.

Темы рефератов

1. Нормативно-правовое регулирование банкротства предприятий
2. Кризисы в социально-экономическом развитии (макроуровень).
3. Кризисы в развитии организации (микрокризисы).
4. Диагностика кризисов в организациях.
5. Риски в антикризисном управлении.
6. Стратегия и тактика антикризисного управления.
7. Банкротство и ликвидация организаций (предприятий).

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Вайс, Е.С. Планирование на предприятии : учебное пособие [Текст] / Е.С. Вайс, В.М. Васильцева, Т.А. Вайс, В.С. Васильцов. – 4-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2011. – 336 с. Гриф УМО.

2. Гукасьян, Г.М. Экономическая теория [Текст] /Г. М. Гукасьян. – Издательство. – СПб: Питер, 2006 – 480 с.

3. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. [Текст] / Ф. Котлер. - Издательство Вильямс, 2011. – 496 с.

4. Круглова, Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства) [Текст] / Н. Ю. Круглова. – М. : КНОРУС, 2010. – 544 с.

5. Печерская, Г.А. Основы бухгалтерского учета [Текст] / Г. А. Печерская. – М. : А-Приор, 2010. – 174 с.

6. Паламарчук, А.С. Экономика предприятия : учебник для вузов [Текст] / А.С. Паламарчук. – Москва: ИНФРА-М, 2010. – 458 с. Гриф УМО.

7. Самарина, В.П. Основы предпринимательства [Текст] / В. П. Самарина. - М. : КноРус, 2010. – 224 с.

8. Фокина, О.М. Экономика организации (предприятия) : учебное пособие [Текст] / О.М. Фокина, А.В. Соломка. – М. : КНОРУС, 2010. – 240 с. Гриф УМО.

Дополнительная литература:

1. Спиридонов, И.А. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России [Текст] /И. А. Спиридонов – М.: Инфра-М, 2004. – 169 с.

2. Федотов, В.А. Экономика [Текст] / В. А. Федотов, О. В. Комарова. – Издательство. - М., "Академия". – 2008. – 160 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

	Предисловие	3
Тема 1	Предприятие как хозяйствующий субъект	4
Тема 2	Предприятие и рынок. Предпринимательство	36
Тема 3	Производственные ресурсы предприятия. Основные средства предприятия	63
Тема 4	Производственные ресурсы предприятия. Оборотные средства предприятия	79
Тема 5	Производственные ресурсы предприятия. Трудовые ресурсы предприятия	96
Тема 6	Финансовые ресурсы предприятия	107
Тема 7	Мотивация и оплата труда на предприятии	127
Тема 8	Организация производства на предприятии	152
Тема 9	Управление предприятием	171
Тема 10	Организационные основы планирования на предприятии	207
Тема 11	Инновационная деятельность предприятия	234
Тема 12	Инвестиционная деятельность предприятия	260
Тема 13	Издержки (расходы) на предприятии	280
Тема 14	Цена. Ценообразование. Ценовая политика предприятия	309
Тема 15	Результативность (доходы) деятельности предприятия	326
Тема 16	Основы маркетинга	342
Тема 17	Основы бухгалтерского учета	363
Тема 18	Материально-техническое обеспечение предприятия	379
Тема 19	Антикризисное управление	398
	Список рекомендуемой литературы	427
	Оглавление	428