

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «БРЯНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

(Курс лекций)

для студентов среднего профессионального образования
специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет
(по отраслям)

Брянская область
2018

УДК 658 (07)
ББК 65.29
К 26

Карпенко, С. М. **Экономика организации предприятия.**
Курс лекций: учебное пособие для студентов среднего профессионального образования специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) / С. М. Карпенко. - Брянск: Изд-во Брянский ГАУ, 2018. - 154 с.

Учебное пособие представляет собой конспект лекций для студентов по дисциплине «Экономика организации (предприятия)».

Содержание пособия позволяет студенту самостоятельно изучить учебный материал или познакомиться с дополнительным материалом, более успешно подготовиться к экзамену.

Рецензент: Грищенко В. П., к.э.н., доцент кафедры экономики

Рекомендовано к изданию решением цикловой методической комиссии общепрофессиональных дисциплин, протокол №6 от 20 апреля 2018 г.

© Брянский ГАУ, 2018

© Карпенко С.М., 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
РАЗДЕЛ 1 ОРГАНИЗАЦИЯ (ПРЕДПРИЯТИЕ) В УСЛОВИЯХ РЫНКА	7
Тема 1.1. Содержание предмета	10
Тема 1.2. Основные организационно – правовые формы организаций (предприятий)	45
Тема 1.3. Основы рыночных отношений и их влияние на результаты работы предприятий	49
Тема 1.4. Основные принципы построения экономической системы организации	54
РАЗДЕЛ 2. МАТЕРИАЛЬНО – ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)	54
Тема 2.1. Земельные ресурсы и эффективность их использования	67
Тема 2.2. Основные и оборотные средства предприятий	75
Тема 2.3. Капитальные вложения и интенсификация производства	103
РАЗДЕЛ 3. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ОПЛАТА ТРУДА	103
Тема 3.1. Трудовые ресурсы и производительность труда	113
Тема 3.2. Формы и системы оплаты труда	124
РАЗДЕЛ 4. ОСНОВНЫЕ ТЕХНИКО – ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	124
Тема 4.1. Издержки производства и обращения	133
Тема 4.2. Ценообразование	139
Тема 4.3. Прибыль и рентабельность производства	147
Тема 4.4. Расширенное воспроизводство и накопление	152
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	

ВВЕДЕНИЕ

«Экономика организаций (предприятий)» представляет собой самостоятельную экономическую дисциплину, предметом изучения которой является деятельность предприятия, процесс разработки и принятия хозяйственных решений. Основная задача изучения дисциплины «Экономика организаций (предприятий)» заключается в исследовании взаимоотношений предприятия с конкурентной средой и вскрытия внутренних механизмов в решении поставленных задач.

Настоящее методическое пособие подготовлено в соответствии с действующим общеобразовательным стандартом для обучающихся по среднему профессиональному образованию по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

уметь:

определять организационно-правовые формы организаций;
находить и использовать необходимую экономическую информацию;

определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации

заполнять первичные документы по экономической деятельности организации

рассчитывать по принятой методике основные технико-экономические показатели деятельности организации;

знать:

сущность организации как основного звена экономики отраслей;
основные принципы построения экономической системы организации;

принципы и методы управления основными и оборотными средствами;

методы оценки эффективности их использования;

организацию производственного и технологического процессов;
состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации показатели их эффективного использования;

способы экономии ресурсов, в том числе основные энергосберегающие технологии;

механизмы ценообразования формы оплаты труда;

основные технико-экономические показатели деятельности организации и методику их расчета

Содержание дисциплины ориентировано на подготовку обучающихся к освоению профессиональных модулей ППССЗ по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) и

овладение профессиональными компетенциями (ПК)

ПК 2.2. Выполнять поручения руководства в составе комиссии по инвентаризации имущества в местах его хранения.

ПК 2.3. Проводить подготовку к инвентаризации и проверку действительного соответствия фактических данных инвентаризации данным учета.

ПК 2.4. Отражать в бухгалтерских проводках зачет и списание недостачи ценностей (регулировать инвентаризационные разницы) по результатам инвентаризации.

ПК 4.1. Отражать нарастающим итогом на счетах бухгалтерского учета имущественное и финансовое положение организации, определять результаты хозяйственной деятельности за отчетный период.

ПК 4.2. Составлять формы бухгалтерской отчетности в установленные законодательством сроки.

ПК 4.3. Составлять налоговые декларации по налогам и сборам в бюджет, налоговые декларации по Единому социальному налогу (далее - ЕСН) и формы статистической отчетности в установленные законодательством сроки.

ПК 4.4. Проводить контроль и анализ информации об имуществе и финансовом положении организации, ее платежеспособности и доходности.

В процессе освоения дисциплины у студентов формируются общие компетенции (ОК)

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий..

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно пла-

нировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

В условиях стремительного развития прогрессивных и наукоемких технологий требования к содержанию и характеру подготовки специалистов претерпевают существенные изменения. Возникает необходимость подготовки специалистов глубоко и всесторонне образованных, способных оперативно адаптироваться в новых условиях, творчески участвовать в социально-экономических преобразованиях общества.

В то же время сложнее становятся учебные программы, возникает противоречие между увеличивающимся объемом информации и фиксированным объемом учебного времени на ее усвоение, повышается значение творческих знаний, возрастает абстрактность изучаемых понятий – все это приводит к тому, что усваивать материал лишь посредством словесного объяснения со стороны преподавателя становится для слушателей все труднее.

В этих условиях возникает необходимость наглядной интерпретации изучаемых понятий, законов, теорий с помощью их знаковых моделей, представленных в виде логических схем, таблиц.

Необходимость внутрипредметного структурирования выступает также как одно из условий выполнения принципа систематичности и последовательности в обучении, в соответствии с которой каждый элемент учебного материала должен логически связываться с другими, а последующий материал должен опираться на предыдущий.

В предлагаемом учебном пособии сделана попытка обучать основам курса «Экономика предприятия» методом системно-структурного анализа наряду с другими методами обучения, что помогает развивать познавательные интересы, творческое мышление, самостоятельность, а также формировать научное мировоззрение.

Структурное построение глав учебного пособия связано с изложением вопросов теории и практики экономического анализа промышленного предприятия. Отличительной чертой учебного пособия является комплексность рассмотрения материалов, объединяющая в себе взаимосвязь лекционной части и практических заданий. Разделы пособия включают практические примеры, методические указания по решению задач. Изложение теоретических разделов тем, включенных в учебное пособие, предполагает наглядную интерпретацию и иллюстративное оформление материала, дающее возможность выделить ключевые позиции излагаемых тем и фиксировать на них внимание читателя.

Учебное пособие призвано оказать помощь студентам экономических специальностей среднего профессионального образования в изучении ряда важнейших тем экономики организаций (предприятий)

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИЯ (ПРЕДПРИЯТИЕ) В УСЛОВИЯХ РЫНКА

ТЕМА 1.1. СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДМЕТА «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ»

С момента перехода Российской Федерации на рыночные отношения прошло уже более двух десятилетий. За этот период произошли существенные изменения как позитивного, так и негативного характера во всех сферах жизни нашего общества.

В экономической жизни за этот период имело место три этапа: первый этап — затяжной экономический кризис (1990—1999 гг.), что в основном было связано с непродуманной экономической политикой государства по переходу на рыночные отношения;

второй (после 2000 г.) — выход из кризиса и подъем национальной экономики, характеризующийся адаптацией руководителей различного уровня, в том числе и высшего звена, к рыночным условиям хозяйствования, а также существенным повышением мировых цен на энергоносители, особенно на нефть;

третий этап (конец 2008 г.) — замедление развития национальной экономики и спад производства, что связано с экономическим кризисом в США, который затем затронул все страны мира, превратившись в мировой экономический кризис. С его появлением руководителями нашей страны было заявлено, что этот кризис существенно не затронет РФ. К сожалению, эти прогнозы не сбылись, и мировой экономический кризис негативно и довольно существенно повлиял на экономику государства.

Этот кризис еще раз показал зависимость нашей страны от сырьевой направленности в ее развитии и, в частности, от мировых цен на энергоносители.

Все это свидетельствует о том, что за последние два десятилетия в российской экономике не только не произошли позитивные структурные сдвиги, наоборот, структура национальной экономики ухудшилась. Наша страна еще больше стала отставать от развитых стран мира в области ускорения НТП. Недостаточно развитой оказалась и российская банковская система. Все эти и другие факторы привели к появлению третьего этапа в развитии национальной экономики в условиях рыночных отношений

Основной задачей для нашей страны на ближайшую и более отдаленную перспективу является выход из кризиса и перевод экономики на инновационный путь развития с целью обеспечения устойчивых тем-

пов ее развития и создания высокоразвитого цивилизованного государства с достойным образом жизни для каждого гражданина России.

Для достижения этой цели нужно создавать соответствующие условия, заключающиеся не только в подготовке высококвалифицированных специалистов в любой области знаний, но и в привитии им чувства патриотизма. Только в этом случае мы сможем создать высокоразвитое цивилизованное государство с достойным образом жизни для каждого гражданина.

Подготовка экономистов новой формации, глубоко понимающих теорию рыночной экономики и умеющих эффективно использовать полученные знания на практике как на макро-, так и на микроуровне, с целью развития национальной экономики, имеет важнейшее значение как на данном этапе, так и на отдаленную перспективу.

В средствах массовой информации довольно часто упоминается о том, что за последние 10—15 лет российскими вузами подготовлено чрезмерно много экономистов и юристов, поэтому многие из них не могут трудоустроиться по специальности, что преподносится как негативная сторона деятельности нашей высшей школы. С такими высказываниями вряд ли можно согласиться. Наоборот, это большая заслуга высшей школы, так как чем больше специалистов и руководителей будут владеть экономическими и юридическими знаниями, тем лучше для создания демократического общества и развития национальной экономики. Экономические знания необходимы всем, в том числе и домохозяйкам.

В современных условиях невозможно быть хорошим экономистом без широкого кругозора, т.е. глубокого представления национальной и мировой экономики, так как только в этом случае можно эффективно управлять бизнесом, особенно крупным и средним. Необходимость учета фактора глобализации все время возрастает.

Поэтому в данном учебнике представлены суть и состояние национальной экономики, показано ее место в мировом масштабе.

Известно, что экономика подразделяется на две основные области: макроэкономику и микроэкономику.

Макроэкономика изучает экономическое состояние, «здоровье» страны в целом. В макроэкономике все величины рассматриваются в агрегированном, совокупном виде: национальный доход, валовой национальный продукт, совокупный спрос, совокупное предложение, занятость и норма безработицы, уровень инфляции и т.д.

Микроэкономика связана с деятельностью отдельных экономических субъектов. Она изучает деятельность предприятий, фирм и отраслей народного хозяйства.

Деление экономики на макро- и микроэкономику условное, так как довольно часто эти два понятия трудно разграничить. Кроме того, между ними существует довольно тесная связь. Во-первых, макроэкономика является теоретическим фундаментом для познания микроэкономики; во-вторых, состояние экономики зависит в первую очередь от эффективности работы отдельных предприятий, фирм, т.е. коммерческих организаций.

Именно на предприятиях создаются продукция и услуги, необходимые для производственных целей и нужд населения. Поэтому от того, как они используют свои ресурсы, какую выпускают продукцию по уровню качества и конкурентоспособности, как внедряют результаты НТП, зависят экономическое могущество страны и уровень жизни ее граждан.

Главной задачей данного курса является ознакомление студентов с основами рыночной экономики организации, с методами рационального использования ресурсов и управления предприятием с целью получения максимальной прибыли и возрастания его стоимости.

Предметом изучения курса «Экономика организаций (предприятий)» являются сущность самого предприятия как коммерческой организации, его ресурсы (основные производственные фонды, оборотные средства, рабочая сила, инвестиции) и пути улучшения их использования.

Эффективность работы предприятия зависит от того, насколько глубоко и правильно используются прогрессивные общественные формы организации производства, такие как концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства. Все эти вопросы нашли отражение в отдельных главах учебника. При этом все прогрессивные общественные формы организации производства излагаются во взаимосвязи и в тесной увязке. Учитывая важность сырьевых и топливно-энергетических ресурсов для любого предприятия, раскрываются их роль в экономике, обеспеченность ими и пути их более рационального использования.

Данный курс изучает и такие проблемы, как ускорение НТП и улучшение качества продукции, снижение издержек производства и реализации продукции и получение максимальной прибыли на предприятии. Излагаются и другие важнейшие вопросы, связанные с экономической деятельностью коммерческой организации.

В условиях рыночных отношений организация (предприятие) объективно становится основным звеном экономики. Дело в том, что именно на этом уровне производится нужная обществу продукция, оказываются услуги. Здесь создаются рабочие места, обеспечивается

занятость населения, начисляется заработная плата. Здесь решаются вопросы эффективного использования ресурсов, применения техники и технологии.

Выплачивая федеральные и местные налоги, организации вносят вклад в формирование бюджетов различных уровней, в содержание государственных органов, в реализацию государственных программ, развитие образования, здравоохранения, культуры.

Обеспечение высокоэффективной работы организации (предприятия) требует глубоких экономических знаний. В условиях рыночной экономики успешной работы добивается лишь тот, кто наиболее грамотно определяет запросы рынка, создает и организует эффективное производство продукции, пользующейся спросом, обеспечивает прибыльную работу организации. Организовать такую работу сможет лишь специалист, хорошо владеющий вопросами экономики предприятия. Помощь в изучении этой дисциплины и является назначением данного учебного пособия.

Изучив предлагаемый курс, студенты получают знания по основным вопросам деятельности организации (предприятия) как хозяйствующего субъекта рыночной экономики, таким как:

- основы функционирования организации (предприятия) и ее структура;
- материально-техническая база организации (предприятия) и показатели ее использования;
- трудовые ресурсы организации, производительность и оплата труда;
- себестоимость, цена, прибыль и рентабельность деятельности организации;
- планирование и основные показатели деятельности организации.

ТЕМА 1.2. ОСНОВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)

1. Предпринимательство как основное звено рыночной экономики

Понятие и черты предпринимательской деятельности

В условиях рыночной экономики любое предприятие, занимающееся производственной или иной деятельностью, является по существу предпринимателем.

Предприниматели – хозяйствующие субъекты, функцией которых являются реализация нововведений, осуществление новых комби-

наций.

Вплотную к понятию «предприниматель» примыкает и понятие «предпринимательство».

Предпринимательство – деятельность, осуществляемая частными лицами, предпринимателями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятия.

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с законодательством РФ для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг в целях получения прибыли и удовлетворения потребностей общества.

Субъектами предпринимательства могут быть граждане РФ; граждане иностранных государств и лица без гражданства; объединения граждан.

Статус предпринимателя приобретается после государственной регистрации.

Осуществление деятельности без регистрации запрещается.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием или без образования юридического лица.

Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином – индивидуальным предпринимателем, не использующим наемного труда.

К важнейшим чертам предпринимательской деятельности следует отнести:

1) самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов.

Любой предприниматель свободен в принятии решения по тому или иному вопросу, естественно, в рамках правовых норм;

2) экономическую заинтересованность.

Главная цель предпринимательства – получение максимально возможной прибыли.

Вместе с тем, преследуя свои сугубо личные интересы получения высокого дохода, предприниматель способствует и достижению общественного интереса;

3) хозяйственный риск и ответственность.

При любых самых выверенных расчетах неопределенность и риск остаются.

Главная задача предпринимательской деятельности в сфере производства – это удовлетворение спроса на товары и услуги путем изготовления и продажи этих продуктов с целью получения прибыли.

Предприниматель может сам организовывать производство

либо выступать в качестве посредника, он может быть собственником предприятия либо наемным менеджером.

Но в любом случае предприниматель является активным агентом рынка, который развивает производство и устанавливает рыночные связи.

На процесс предпринимательства оказывает влияние ряд факторов:

1) экономические условия – это в первую очередь предложение товаров и спрос на них;

2) социальные условия – это прежде всего стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам моде;

3) правовые условия – наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающих наиболее благоприятные условия для ее развития.

Этапы развития предпринимательства

С зарождением капитализма стремление к богатству приводит к желанию получать неограниченную прибыль.

Действия предпринимателей принимают профессиональный и цивилизованный характер.

Рассмотрим основные этапы зарождения предпринимательства в России.

I этап – появление предпринимательства в сфере ремесла и торговли (до XV в.).

II этап (XV в. – начало XIX в.) – образование сообщества предпринимателей, состоящего из ремесленников, купцов, ростовщиков и др.

В данное время появляется термин «предпринимательство», который относится ко всем лицам, занятым деятельностью, направленной на развитие производства, торговли и получение дохода.

Наибольшее развитие предпринимательства пришлось на годы правления *Петра I* (1689–1725). В это время в России создаются мануфактуры, бурно развиваются такие отрасли, как горная, оружейная, суконная, полотняная.

III этап (вторая половина XIX в.). Здесь можно отметить новые методы корпоративного финансирования, которые способствовали образованию предпринимательских союзов.

В данных союзах капиталисты не всегда выступали в роли предпринимателей, а предприниматели не всегда являлись капиталистами.

Серьезным стимулом развития предпринимательства стала отмена крепостного права в 1861 г.

Начинается строительство железных дорог, оживляется акционерная деятельность.

Развитию и перестройке промышленности способствует появление иностранного капитала.

В начале XX в. предпринимательство становится массовым явлением в России, предприниматель формируется как собственник.

IV этап (с октября 1917 г.) – установление государственной монополии и централизация экономики, что лишило производителей экономической самостоятельности и устранило конкуренцию между ними.

В этот период был взят курс на ликвидацию рыночных экономических связей.

V этап – период новой экономической политики.

Данная политика предусматривала становление предпринимательства в форме смешанных и частных концессий, акционерных обществ. Частное предпринимательство было представлено такими организационными формами, как аренда, кооперативы, акционерные общества, товарищества.

VI этап (конец 1920 – вторая половина 1980-х гг.) характеризуется перемещением предпринимательской деятельности из легального в нелегальное положение (сервис, услуга) и теневую экономику.

Теневая экономика – это определенная часть незаконно действующей экономики, которая показывает совокупность производственных отношений и действия которой не подлежат фиксированию в официальной финансовой отчетности.

Главным источником теневой экономики был дефицит товара, который определялся диспропорциями между растущими потребностями и ограниченными возможностями производства, между спросом и предложением, между сервисом и производством.

VII этап (1980-е гг.) – поставлена задача по формированию экономического мышления на базе социалистической предприимчивости. В рамках плановой модели экономики возрождались такие забытые формы хозяйствования, как подряд, аренда, кооперация.

VIII этап (1990-е гг.) – характеризуется переходом к рыночной экономике, который коренным образом изменил отношение к частной собственности, конкуренции, предпринимательству.

Предпринимательство является составным и основным компонентом рыночной экономики.

Формирование целей развития предприятия и средств их реализации

Цели – конечный результат, к которому стремится организация в процессе бизнеса.

Цели должны быть реальными (исходя из возможностей самой фирмы) и реализуемыми с точки зрения персонала фирмы.

Высшей целью предпринимательской деятельности является превышение результатов над затратами, т.е. достижение как можно большей прибыли или возможно высокой рентабельности.

Цели предприятия:

1) общие цели вытекают из основополагающих принципов управления и заключаются в осуществлении этих принципов на благо общества и каждого человека;

2) конкретные цели определяются сферой и характером бизнеса;

3) стратегические – определяют характер деятельности фирм на длительный период времени.

Для реализации этих целей требуются большие ресурсы. Здесь необходимы глубокая проработка возможных вариантов стратегии и тщательное обоснование выбранной альтернативы. В стратегических целях отражаются сущность менеджмента фирмы, его социальная значимость, степень ориентированности на удовлетворение потребностей персонала фирмы и общества;

4) текущие – определяются исходя из стратегии развития фирмы и реализуются в рамках стратегических идей и текущих установок.

Стратегические цели выражают качественные параметры функционирования фирмы, текущие – количественные на определенный период.

Организация всегда имеет хотя бы одну общую цель. Организации, имеющие несколько взаимосвязанных целей, называют сложными организациями

Целями, менее приоритетными по отношению к основной цели производства (извлечению прибыли), могут быть Названы следующие:

1) наращивание объемов выпуска продукции, работ, услуг;

2) использование достижений научно-технического прогресса и обеспечение на этой основе высокого уровня производства и выпускаемой продукции(услуг);

3) маневренность и мобильность деятельности, т.е. способность в кратчайшие сроки перепрофилировать производство с одних изделий на другие или выпускать их параллельно в зависимости от складывающейся конъюнктуры рынка, конкуренции по уровню качества продукции;

4) гибкая ценовая политика;

5) рациональное использование всех ресурсов, снижение себестоимости и обеспечение высокой эффективности производства;

6) полное использование отходов производства;

7) создание предпосылок и возможностей участия работников в управлении производством, оперативное разрешение трудовых кон-

фликтов между администрацией предприятия и работниками;

8) обеспечение оптимальных условий труда и социального развития участников производства;

9) экологичность всех видов производственно-хозяйственной деятельности.

Каждая из перечисленных целей является средством достижения основной цели производства.

Для достижения поставленных целей предприятия должны:

1) выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять и оказывать услуги в соответствии со спросом и имеющимися производственными возможностями;

2) разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия и корректировать их в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;

3) обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции.

Функции предпринимательства

Предпринимательство может проявляться в любой хозяйственной организации. Оно может быть даже на государственном предприятии.

Однако здесь инициатива руководителя хозяйства может быть подавлена рамками жестких приказов и инструкций (указаний) вышестоящих органов.

В условиях рынка успех приносит совершенно иной тип предпринимательства.

Для бизнесмена важна свобода его хозяйственной деятельности для выполнения определенных целей

Функции предпринимателя

Первая функция – ресурсная.

Для любой хозяйственной деятельности необходимы материальные факторы (средства производства) и работники с достаточными знаниями и умениями. Требуются также денежные накопления.

Вторая функция – организаторская.

Ее сущность стоит в том, чтобы обеспечить такое соединение факторов производства, которое наилучшим образом будет способствовать достижению поставленной цели.

Третья функция – творческая, она связана с организационно-хозяйственным новаторством. Значение этой функции для бизнеса резко возросло в условиях современного научно-технического прогресса и развития неценовой конкуренции.

Сейчас решающими условиями конкурентоспособности бизнеса являются предприимчивость, инициатива, новаторство. Совершенствуется информационное обслуживание предпринимательства, т. е.

расширяется доступ к новейшей информации в государственных органах, развивается сеть банковских информационных данных, накапливаемых с помощью электронно-вычислительных машин, и др.

Наиболее важными личными качествами для предпринимателя являются:

1) поиск возможностей и инициативность (готов к неоднократным усилиям, чтобы преодолеть препятствия, меняет намеченную линию поведения, чтобы достичь цели);

2) готовность к риску (предпочитает умеренный риск);

3) нацеленность на эффективность и качество (находит пути делать продукты лучше, быстрее и дешевле);

4) вовлеченность в деятельность коллектива (берется за дело вместе с работникам или вместо них);

5) целеустремленность;

6) стремление быть информированным;

7) систематическое (постоянно повторяющееся) планирование и наблюдение;

8) способность убеждать и устанавливать деловые и личные связи;

9) уверенность в себе. По своим личным психологическим и другим качествам абсолютно не все люди способны быть преуспевающими предпринимателями.

Как показывает мировой опыт, такими бизнесменами становятся примерно одна десятая часть всех работающих.

Сфера предпринимательства

Наиболее привлекательными сферами с точки зрения предпринимателя можно считать:

1) производство;

2) коммерцию;

3) финансы;

4) интеллектуальный комплекс.

В разное время каждая из этих сфер деятельности может приносить различный доход, однако главной из них является производство. Именно в сфере производства создаются материальные блага, необходимые для жизнедеятельности человека.

Наука, культура, коммерция, финансы существуют лишь потому, что люди, которые заняты этими видами деятельности, обеспечены всем необходимым, имеют товары для продажи и деньги для их покупки; поэтому экономика, политика, обороноспособность и культура страны определяются тем количеством высококачественных продуктов, которое производится на душу населения. Поэтому сфере материального производства на протяжении всей истории в любой стране

придавалось первостепенное значение.

Производство – наиболее динамичная сфера деятельности, характеризующаяся непрерывными изменениями и усовершенствованиями.

Поэтому спрос на предпринимательскую инициативу очень высок, впрочем, как и риск. Развитие производства опирается на новейшие результаты научных и технических разработок, требующих вложения денег.

Фактический эффект этих разработок может значительно отличаться от ожидаемого – отсюда возникает риск, с которым почти всегда сопряжено предпринимательство.

К производственной сфере принято относить:

- 1) промышленность;
- 2) сельское хозяйство, рыболовство, лесничество;
- 3) общественный и производственный транспорт;
- 4) услуги производственного характера (например, ремонтные работы).

Торговля – передача за деньги товара от поставщика потребителю, в том числе и внутри самого производства. Если на комбинированном металлургическом предприятии из руды выплавляют чугун, в другом цехе из чугуна получают сталь, а потом передают ее в прокатный цех, то все эти операции по передаче изделий из цеха в цех целиком относятся к сфере производства. Если же доменное производство, где выплавляется чугун, сталеплавильное, где из чугуна получают сталь, и прокатное представляют собой самостоятельные специализированные предприятия, то передача продукции из одного производственного звена в другое в таком случае относится к сфере коммерции.

Марксисты считают, что торговый капитал – обособившаяся часть промышленного капитала. В той же мере к сфере производства можно было бы отнести финансы, науку, образование, медицину и даже литературу и искусство.

Если торговля, финансы и наука непосредственно обслуживают производство, то так называемая непроизводственная сфера связана с производством опосредованно.

Она зависит от производства, однако к производственной сфере правильнее всего относить те отрасли, где создаются материально-вещественные блага.

Капитал, вложенный предпринимателем в торговлю, финансы или сферу интеллектуального труда, приносит доход в той же мере, как и вложенный в производство. Но полученный доход будет иметь смысл, если в нем отражены реальные ценности и на поступившую прибыль можно в полной мере закупить все реальные предметы, кото-

рые необходимы.

Виды предпринимательской деятельности

Производственное предпринимательство – деятельность, направленная на производство продукции, проведение работ и услуг, сбор, обработку и предоставление информации, создание духовных ценностей и иное, подлежащих последующей реализации потребителям.

Стремление получить как можно большую прибыль при меньшем риске предполагает осуществление соответствующей технологии ведения дела.

Исходным элементом технологии является выбор основной области деятельности. Ее содержательная сторона определяется финансовыми ресурсами и личными склонностями предпринимателя.

Выбор вида деятельности предполагает проведение предварительного маркетинга, изучения того, насколько предлагаемый товар или услуга необходимы потребителю, стабилен ли спрос на них, его величина и тенденции развития в будущем, каковы возможная продажная цена единицы товара, издержки его производства и реализации, предполагаемые объемы продаж.

Результат производственной предпринимательской деятельности – производство продукта, который требует своей реализации.

Торговое предпринимательство. Его содержание составляют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции. В отличие от производственной предпринимательской деятельности здесь нет потребности в значительных производственных ресурсах, связанных с выпуском продукции.

В качестве исходной стадии технологии стоит выбор – что покупать, что перепродавать и где. В решении этих вопросов руководствуются тем, что цена реализации товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки.

Чтобы быть уверенным в выполнимости этих условий, предприниматель должен провести тщательный маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и на выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка, т.е. определить, какие товары и услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации.

Финансовое предпринимательство является разновидностью торгового предпринимательства, поскольку его объектом купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя), т.е. происходит продажа одних денег за другие.

Технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии торговой сделки с той лишь разницей, что товаром являются финансовые активы.

Форма финансового предпринимательства – ценные бумаги (собственных акций, облигаций, кредитных билетов, коммерческих ценных бумаг). Ценные бумаги предприниматель продает, размещает на определенных условиях и обязательствах в качестве «финансового товара».

Наиболее распространенной формой является покупка ценных бумаг самим предпринимателем. Суть ее состоит в том, что предприниматель покупает деньги, валюту, ценные бумаги за определенную сумму, а затем продает их другому покупателю за большую сумму

При проведении финансово-кредитной сделки он предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг, а через определенное время получает большую на определенный процент сумму.

Производственное предприятие как основа экономики

Производственное предприятие является единственной реальной основой функционирования экономики. Именно за счет наличия предприятий сферы производства существуют все остальные сферы и отрасли экономики:

- 1) непосредственно сам рынок;
- 2) рыночная инфраструктура;
- 3) предприятия сферы услуг и др.

Производственное предприятие создает реальный, а не фиктивный капитал.

Фиктивный капитал – особый тип самовозрастающей стоимости экономических благ, при котором увеличение стоимости происходит без ее создания (за счет рыночных механизмов перераспределения стоимости экономических ресурсов через ценообразование) – капитал, обращающийся в торговле.

Реальный капитал – процесс увеличения стоимости капитала за счет ее создания.

Предприятия добывающей промышленности, безусловно, необходимы для функционирования национальной экономики, однако продукт их деятельности не является в полной мере реальным – они лишь добывают для национального хозяйства то, что имеется на его территории.

Они являются необходимым звеном экономики, но отнюдь не должны становиться главным. Лишь предприятия перерабатывающей промышленности вносят реальную добавленную стоимость в производимую продукцию и могут способствовать, таким образом, росту национального дохода и национального богатства, благосостояния всех

граждан страны.

Предприятия обрабатывающей промышленности должны составлять большую долю среди предприятий производственной сферы, поскольку исключительно они являются важнейшим звеном всей экономической системы, основой национальной экономики.

Остальные отрасли исторически появились как необходимый инструмент обслуживания деятельности производственного предприятия, чтобы предоставить возможность специализироваться исключительно на своей деятельности.

Рынок появился как необходимый инструмент реализации изготовленной продукции; предприятия и организации рыночной инфраструктуры призваны обеспечивать предприятия производственной сферы финансовыми средствами (банки и кредитные организации), транспортом и связью. Предприятия сферы услуг позволяют предприятию производственной сферы не отвлекаться, например, на ремонт основных фондов, уборку помещения, оказание бытовых услуг для своих работников (столовая, прачечная и др.).

Таким образом, производственное предприятие является основой, базисом экономики. Без производственных предприятий функционирование экономики (по крайней мере, замкнутой экономики) совершенно невозможно; а в открытой (мировой) экономике такое национальное хозяйство будет исключительно слабым.

Классификация предприятий

Существует несколько видов классификаций предпринимательства.

Основными признаками классификации предприятий являются:

- 1) отраслевая и предметная специализация;
- 2) структура производства;
- 3) размер предприятия.

Главными считаются отраслевые различия выпускаемой продукции. По этой классификации предприятия делятся на:

- 1) промышленные;
- 2) сельскохозяйственные;
- 3) предприятия транспорта, связи, строительства.

Промышленность традиционно делят на две большие отраслевые группы: добывающая и перерабатывающая промышленность. В свою очередь, перерабатывающая промышленность делится на отрасли легкой, пищевой, тяжелой промышленности и т.д.

На практике редко встречаются предприятия, отраслевую принадлежность которых можно четко определить. Как правило, большинство из них имеют межотраслевую структуру. В связи с этим предпри-

ятия делятся на:

- 1) узкоспециализированные;
- 2) многопрофильные;
- 3) комбинированные.

Узкоспециализированными считаются предприятия, которые изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства.

К многопрофильным относят предприятия, которые выпускают продукцию широкого ассортимента и различного назначения – чаще всего встречаются в промышленности и сельском хозяйстве.

Комбинированные предприятия чаще всего встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности, в сельском хозяйстве. Суть комбинирования производства состоит в том, что один вид сырья или готовой продукции на одном и том же предприятии превращается параллельно или последовательно в другой, а затем и в следующий вид.

Наиболее сложной формой комбинирования производства является комплексное использование сырья для изготовления продукции, различной по структуре и химическому составу, когда на основе одного и того же сырья на предприятии производится продукция, различная по характеристикам, назначению и технологии изготовления.

Группировка предприятий по размеру предприятия получила наиболее широкое распространение. Как правило, все предприятия делятся на три группы:

- малые (до 50 занятых),
- средние (от 50 до 500 (реже до 300))
- и крупные (свыше 500 занятых).

При отнесении предприятия к одной из групп могут использоваться следующие показатели:

- 1) численность работающих;
- 2) стоимость выпущенной продукции;
- 3) стоимость основных производственных фондов.

Единого международного стандарта дифференциации предприятий, деления их на малые, средние и крупные не существует. Все зависит от конкретной ситуации, уровня развития, типа экономики, ее отраслевой структуры. В основном применяется классификация по численности работников с дифференциацией по отраслям экономики.

К малым предприятиям в промышленности, строительстве и на транспорте стали относить предприятия с численностью работников до 100 человек, в сельском хозяйстве – до 60 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании – до 30 человек, в прочих отраслях – до

50 человек. При этом к среднегодовой численности работников добавляется среднесписочная численность работников, не состоящих в штате предприятия. Эти критерии (с учетом мировой практики) являются условными критериями деления предприятий по размеру.

По сфере деятельности подразделяются на предприятия производственной и непроизводственной сферы.

По характеру потребляемого сырья они делятся на предприятия добывающей промышленности и предприятия обрабатывающей промышленности.

По формам собственности предприятия подразделяются на государственные, муниципальные, частные, кооперативные и т.д.

По масштабам предпринимательской деятельности предприятия можно подразделить на следующие виды:

- 1) индивидуальное предприятие: любая созидательная деятельность одного человека и его семьи;
- 2) коллективное предприятие.

По времени работы в течение года подразделяются на предприятия круглогодичного действия, предприятия сезонного действия.

По уровню специализации предприятия делятся на:

- 1) специализированные – данные предприятия выпускают определенную номенклатуру продукции;
- 2) универсальные – эти предприятия изготавливают широкий спектр продукции;
- 3) смешанные – данные предприятия занимают промежуточное место между специализированными и универсальными предприятиями.

По степени автоматизации производства предприятия разделяются на автоматизированные, частично автоматизированные, механизированные, частично механизированные, машинно-ручные и ручные.

По характеру деятельности предприятия бывают:

- 1) некоммерческие – не связанные с продажей продукции ради обогащения (благотворительная деятельность);
- 2) коммерческие – предприятия, приносящие доход. Этот вид занятий принято называть бизнесом.

Структура и инфраструктура предприятий

Структура предприятия – это состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, отделов, лабораторий и других компонентов, составляющих единый хозяйственный объект.

Структура предприятия определяется следующими основными факторами:

- 1) размером предприятия;
- 2) отраслью производства;

3) уровнем технологии и специализации предприятия.

Какой-либо устойчивой стандартной структуры не существует. Она постоянно корректируется под воздействием производственно-экономической конъюнктуры, научно-технического прогресса и социально-экономических процессов.

Структура предприятия бывает отраслевая и производственная. Отраслевая принадлежность почти всегда в той или иной мере оказывает влияние на структуру предприятия и его размеры. Структура предприятия непосредственно складывается под воздействием отраслевой технологии производства. Чем выше сложность технологического процесса, тем более разветвленной и громоздкой оказывается структура предприятия (и его размеры).

Непосредственное влияние на структуру внутренних подразделений предприятия оказывают его масштабы. Для выполнения разнообразных обязанностей на крупных и средних по размерам предприятиях создаются специальные структурные подразделения – отделы, цехи. На малых предприятиях указанные обязанности распределяются среди персонала по взаимной договоренности.

Принципиальная схема структуры предприятия включает в себя:

- 1) цеха основного производства;
- 2) вспомогательные и обслуживающие цеха, склады;
- 3) функциональные отделы (лаборатории, другие непроизводственные службы);
- 4) прочие организации (подсобные, бытовые);
- 5) органы управления предприятием.

Основные цеха могут делиться на группы (заготовительные, обрабатывающие, сборочные, отделочные и др.). Отделы и лаборатории тоже непосредственно классифицируются в зависимости от конкретных задач.

Органы управления как бы связывают между собой все структурные звенья предприятия.

В отличие от крупных предприятий функции структурных звеньев малых предприятий не дифференцируются, а наоборот, интегрируются иногда до такой степени, что директор одновременно может выполнять функции главного бухгалтера или мастера.

К цехам основного производства относятся цеха, в которых непосредственно изготавливается продукция, предназначенная для реализации потребителям.

Все остальные структурные подразделения относятся к внутренней инфраструктуре (инфраструктура предприятия), так как они помогают осуществлению непосредственной деятельности предприятия.

В задачу обслуживающих цехов входит обеспечение нормальной, бесперебойной работы основных цехов. Это цеха по изготовлению, ремонту, заточке, настройке инструмента, инвентаря и иному, по надзору и ремонту оборудования, машин, зданий и сооружений, обеспечению электричеством и теплом, транспортировке сырья, готовой продукции и отходов, по очистке и уборке, склады предприятия. Вспомогательные цеха непосредственно не связаны с производством – заготовка и хранение сырья, материалов, утилизация отходов и мусора. К вспомогательному производству могут относиться буфеты и столовые, медпункты, базы отдыха и т.п. Побочные цеха вырабатывают продукцию, не имеющую прямого отношения к основному назначению предприятия, это переработка отходов основного производства.

Существует три вида производственной структуры предприятия:

1) при предметной структуре основные цеха предприятия, их участки строятся по признаку изготовления каждым из них либо определенного изделия, либо какой-нибудь из его частей, либо группы частей. Предметная структура упрощает и ограничивает производственные взаимосвязи между цехами, сокращает путь движения составляющих продукции, удешевляет межцеховой и цеховой транспорт;

2) технологическая структура определяет четкую технологическую обособленность. Этот тип производственной структуры упрощает руководство цехом, позволяет маневрировать расстановкой людей, облегчает перестройку производства с одного изделия на другое. Отрицательные черты: сложности во взаимосвязи между цехами и маршрутными движениями, долгая переналадка оборудования;

3) смешанная структура характеризуется наличием у одного и того же предприятия цехов или отделов, сформированных как по предметной, так и по технологической структуре.

Внутренняя и внешняя среда предприятия

Среда предприятия – совокупность «не поддающихся контролю» сил, с учетом которых фирмы и должны разрабатывать свою деятельность.

Будучи изменчивой, полной неопределенности и налагающей ограничения, среда предприятия глубоко затрагивает жизнь фирмы.

Среда предприятия складывается из микросреды и макросреды.

Микросреда (внутренняя среда) представлена силами, имеющими непосредственное отношение к самой фирме, так как формируется внутри нее. Внутренняя среда предприятия как совокупность трудовых, технологических, экономических факторов в большей степени управляема и регулируема, чем внешняя среда.

Внутренняя среда предприятия определяет технические и организационные условия работы предприятия и является результатом управленческих решений. Целью анализа внутренней среды предприятия является выявление слабых и сильных сторон его деятельности, так как чтобы воспользоваться внешними возможностями, предприятие должно иметь определенный внутренний потенциал. Одновременно надо знать и слабые места, которые могут усугубить внешнюю угрозу и опасность.

Элементы внутренней среды: производство (объем, структура, темпы, обеспеченность сырьем и материалами, контроль качества и др.), персонал (квалификация, производительность труда, «текучка» кадров, стоимость рабочей силы и др.), организация управления (структура, методы управления, уровень менеджмента, квалификация, интересы высшего руководства, престиж и имидж предприятия), маркетинг (доля рынка, каналы распределения и сбыта продукции, маркетинговый бюджет и его исполнение, маркетинговые планы и программы, стимулирование сбыта, реклама, ценообразование), финансы (вся производственно-хозяйственная деятельность предприятия), культура и имидж (привлечение работников высокой квалификации, стимулирование потребителей к покупке товаров и т.п.).

Макросреда (внешняя среда) представлена силами более широкого социального плана, которые оказывают влияние на микросреду, такими как факторы демографического, экономического, природного, технического, политического и культурного характера. Кроме того, в макросреду входят взаимоотношения предприятия с клиентами, поставщиками, посредниками, конкурентами и контактными аудиториями.

Экономическое состояние в обществе оказывает влияние на степень доступности денежных ресурсов, на величину процентов от вложенного капитала, на цены на сырье и материалы и многое др.

Политические факторы, оказывающие влияние на микросреду, как правило, зависят от правящей партии в стране, от политики президента, от наличия или отсутствия военных действий и т.д.

Культурная среда – главными ее элементами которой является образование, культура, нравственные нормы, религиозные традиции.

Внешняя среда предприятия – это все условия и факторы, которые возникают независимо от деятельности предприятия и оказывают существенное воздействие на него. Внешние факторы: факторы прямого воздействия (ближайшее окружение) – оказывают непосредственное влияние на деятельность предприятия: поставщики ресурсов, потребители, конкуренты, трудовые ресурсы, государство, профсоюзы, акционеры (если предприятие является акционерным обществом).

Факторы косвенного воздействия (макросреждение) – не оказывают прямого действия на деятельность предприятия, но учет их необходим для выработки правильной стратегии. Политические (методы реализации государственной политики), экономические (инфляция, занятость, производительность труда и др.), социальные (население, менталитет), технологические (развитие науки и техники).

Организация производственного процесса на предприятии

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных методов рационального сочетания живого труда со средствами производства, в результате которых создаются материальные блага. Основными элементами производственного процесса являются труд, средства труда и предметы труда.

Процесс изготовления продукции состоит из разнородных, частичных производственных процессов. Все частичные процессы делятся на две группы:

1) основные процессы – в ходе которых изготавливается продукция, предназначенная к реализации;

2) вспомогательные процессы – изготовление продукции или оказание услуг, которые не реализуются, а потребляются внутри предприятия для удовлетворения собственных нужд.

Любой производственный процесс состоит из операций и предполагает наличие рабочих мест.

Операция – часть производственного процесса по обработке предмета труда на одном рабочем месте без переналадки оборудования одним рабочим (или бригадой рабочих) при помощи одних и тех же орудий труда. В соответствии с группировкой производственных процессов операции также подразделяются на основные и вспомогательные.

Основные и вспомогательные операции в зависимости от степени участия рабочего в производственном процессе делятся на ручные (кладка кирпича), машинно-ручные (обточка детали на станке), механизированные (выполняются при помощи машины, рабочий выполняет ограниченные функции, например установку детали на станок), автоматизированные (без участия рабочего – обработка деталей на станках-автоматах) и аппаратурные (выполняются в специальных аппаратах, в которых на предмет труда воздействует электрическая или другая энергия, – термические, гальванические процессы).

Условием оптимальной организации производственного процесса является его рациональное распределение по рабочим местам и во времени. Основным здесь является понятие производственного цикла, который характеризует календарный период времени, в течение

которого предмет труда проходит все операции по превращению в готовую продукцию. Он измеряется в минутах, часах, днях. Состав и соотношение по времени отдельных элементов производственного цикла между собой представляют его структуру. При этом разная продукция имеет различную структуру производственного цикла. В большинстве отраслей с прерывным характером производства (машиностроение, приборостроение) отсутствуют естественные процессы.

Основными путями сокращения длительности производственного цикла являются:

- 1) повышение уровня комплексной механизации и автоматизации производственных процессов; сокращение времени вспомогательных операций;
- 2) рациональное использование внутрисменных перерывов (совмещение операций);
- 3) централизованное обеспечение рабочих мест материалами, инструментом и технологической оснасткой.

Тип производства является организационно-технической и экономической характеристикой производства с точки зрения уровня его специализации, состава и номенклатуры продукции, масштаба и повторяемости изделий в производстве. Организация производственного процесса предполагает необходимость учитывать особенности типа производства.

Предпринимательские права и обязанности предприятия

Предпринимательские права и обязанности регламентируются в первую очередь государственными законами. Законы определяют права и обязанности, а также определяют компетенцию государства во всех сферах деятельности и границы его вмешательства в работу предприятия.

Применение государственного контроля и воздействия рационально в тех сферах, отраслях, регионах, ситуациях и явлениях социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть проблемы, не разрешаемые автоматически самими предприятиями, в то время как решение этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики в целом и предприятия в частности; поддержания социальной стабильности в обществе.

Все предприятия (частные, кооперативные, акционерные, коммерческие и некоммерческие и др.) не освобождаются от государственного контроля, который ведется над:

- 1) доходами предприятия и уплатой ими налогов;
- 2) санитарным состоянием производства;
- 3) назначением продукции и ее техническим уровнем;

- 4) соблюдением стандартов и технических условий производства;
- 5) правовой защитой наемного персонала;
- 6) некоторыми другими сторонами деятельности предприятия.

Хозяйственный и правовой контроль, причем очень жесткий, осуществляется во всех странах мира. Законодательством предусмотрено, что предприятие несет полную ответственность за все виды своей деятельности, в том числе:

- 1) за соблюдение интересов государства и прав граждан;
- 2) за соблюдение законов;
- 3) за сохранность окружающей среды;
- 4) за приумножение вверенного ему государством или акционерами имущества;
- 5) за повышение эффективности производства.

Предусматривается, что деятельность предприятия не должна нарушать нормальных условий работы других предприятий и организаций, ухудшать условия жизни граждан на прилегающей территории, ухудшать условия труда персонала. При этом государство либо государственный орган, как правило, не отвечают по обязательствам предприятия. Предприятия, в свою очередь, не отвечают по обязательствам государства и других органов.

Администрация предприятия обязана создавать нормальные условия труда для персонала. Решения по социальным и экономическим вопросам должны приниматься с участием трудового коллектива непосредственно или через профсоюзы. Между предприятием и трудовым коллективом заключается трудовое соглашение, в котором закрепляются взаимные обязательства:

- 1) по санитарному состоянию;
- 2) по технике безопасности работы;
- 3) условия режима работы предприятия и его подразделений, включая сменность работы и продолжительность одной смены;
- 4) продолжительность отпусков и размеры их оплаты;
- 5) условия и формы оплаты труда по различным категориям работников и др.

Местные органы власти и некоммерческие организации, а также другие коммерческие организации не вправе вмешиваться в осуществление внутренних хозяйственных и административных функций предприятия. Они могут выступать лишь в качестве органов контроля правомерности хозяйственной деятельности предприятия, вносить свои предложения и требовать исполнения руководством предприятия действующего законодательства.

2. Организационно – правовые формы хозяйствования. Основные характеристики и принципы функционирования сельскохозяйственных предприятий

Классификация участников предпринимательской деятельности в соответствии с ГК РФ

Права, обязанности, обязательства, состав и разделение власти между учредителями (участниками) определяются правовой формой предприятия. Можно выделить две основные формы – хозяйственные товарищества и хозяйственные общества. При этом товарищество – объединение лиц, а общество – объединение капиталов.

Полное товарищество – предпринимательская деятельность его участников считается деятельностью самого товарищества, а по его обязательствам любой из участников отвечает всем своим имуществом независимо от того, передано оно товариществу в качестве вклада или нет. Всем этим обусловлены и особенности правового положения данной формы предприятия и ее участников.

Любой участник (независимо от того, имеет ли он право вести дела товарищества) может быть ознакомлен при желании со всей документацией по ведению дел предприятия (фирмы).

Фирменное название полных товариществ обычно формируется из имени (фамилии) одного из участников с добавлением «и компания».

Все сделки от имени предприятия должны совершаться товариществами только с согласия всех участников. Такая правовая форма предприятия может существовать только на основе лично-доверительных отношений между его участниками (учредителями), потому что не исключен тот случай, что один из участников полного товарищества совершит сделку в своих интересах от имени предприятия, другие участники (полные товарищи) вправе потребовать от него возмещения убытков или передачи в собственность товарищества всей выгоды, приобретенной за счет подобной незаконной сделки.

Прибыль и убытки распределяются между участниками (учредителями) обычно пропорционально их долям в складочном капитале, однако может быть предусмотрен и другой порядок распределения по их желанию в учредительных документах. Любые попытки участников (учредителей) полного товарищества заключить соглашения об ограничении или устранении ответственности товарищества по его обязательствам являются незаконными, а соглашения – недействительными.

При желании участник товарищества может выйти из него, заявив о своем решении за шесть месяцев до выхода из предприятия. Участники и учредители не имеют права заключать соглашение о невозможности выхода участников (учредителей) из товарищества. Такие

соглашения признаются недействительными.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) – это разновидность полного товарищества с теми же положениями об участниках и кредиторах.

Товарищество на вере, или коммандитное товарищество, имеет двухуровневый состав участников (учредителей). Первая группа участников имеет право на осуществление предпринимательской деятельности от имени товарищества, при этом они несут неограниченную имущественную ответственность по обязательствам товарищества.

Другая группа участников (коммандисты) только вносит материальные вклады, которые становятся собственностью товарищества. При этом они не несут имущественной ответственности по обязательствам товарищества, не имеют права участвовать в предпринимательской деятельности от его имени и несут риск потери лишь за ту часть материального вклада, которая была передана в право собственности товарищества. Они сохраняют право на получение дохода от своих вкладов, а также на информацию о деятельности товарищества.

Вкладчик имеет право:

- 1) получать часть прибыли товарищества, предусмотренную в учредительном договоре;
- 2) иметь доступ к бухгалтерским документам;
- 3) передать свою долю или ее часть другому лицу;
- 4) по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, установленном учредительным договором.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – разновидность объединения капиталов, при этом члены общества не обязаны участвовать в делах общества. Характерными чертами этой правовой формы предприятий являются: деление его уставного капитала на доли участников и отсутствие полной ответственности последних по обязательствам предприятия (фирмы). Участники общества с ограниченной ответственностью не несут имущественной ответственности по его долгам, и их риск заключается только в возможности потери вложенных вкладов в уставный капитал.

Имущество общества, в том числе и его уставный капитал, принадлежит ему самому как юридическому лицу и не является объектом долевой собственности участников предприятия.

Каждое общество имеет фирменное наименование, в котором указываются вид и предмет его деятельности. Общество может состоять из нескольких участников. В их числе могут быть предприятия, учреждения, организации, государственные органы, а также граждане.

Участники общества обязаны вносить вклады в порядке, размере и способами, предусмотренными учредительными документами.

ООО может создавать филиалы, действующие в качестве его обособленных подразделений, и открывать представительства на территории РФ. При этом филиалы и представительства не пользуются статусом самостоятельного юридического лица.

Правовая форма общества с дополнительной ответственностью характеризуется теми же чертами, что и общество с ограниченной ответственностью, за исключением имущественной ответственности его участников.

Акционерное общество (АО) – форма объединения, средства которого образуются за счет сложения капитала участников, выпуска и размещения акций. В АО объединяется капитал для его совместного использования.

АО признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций.

АО создается на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц, которые объединяют свои средства и ставят целью извлечение прибыли путем удовлетворения общественных потребностей в их продукции.

АО является юридическим лицом; несет имущественную ответственность; располагает имуществом, полностью обособленным от имущества отдельных акционеров; владеет наличным акционерным капиталом, разбитым на части (акции).

Фирменное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным.

Уставный капитал акционерного общества разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества вправе создавать на территории РФ и за рубежом филиалы и представительства. Акционерные общества могут быть следующих типов:

Закрытое акционерное общество (ЗАО) – общество, акции которого распределяются только среди его учредителей. ЗАО не имеет права проводить открытую подписку на выпуск акций.

Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами данного общества.

Открытое акционерное общество (ОАО) – общество, участники которого могут продавать принадлежащие им акции без согласия

других акционеров. ОАО проводит открытую подписку на выпуск акций и их свободную продажу. ОАО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения: годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Главная особенность ОАО состоит в том, что его имущественный и денежный капитал формируется путем открытой, свободной продажи своих акций. Акции продаются либо на первичном рынке по нарицательной стоимости после их выпуска, либо на вторичном рынке посредством перепродажи по рыночным ценам.

Унитарное предприятие – коммерческая организация, которая не наделяется правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Данное имущество принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Имущество унитарного предприятия не может быть поделено и распределено по вкладам. Только государственные и муниципальные предприятия могут быть представлены в форме унитарного предприятия. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника.

Производственный кооператив – это объединение граждан на добровольных началах для совместной деятельности в таких сферах как производство, торговля, медицинские услуги, бытовое обслуживание и т.д. Число членов в кооперативе должно быть не менее пяти человек.

Коммерческие и некоммерческие организации

Коммерческие организации – предприятия и организации, основной целью деятельности которых является получение прибыли, обогащение их владельцев. Коммерческие организации могут заниматься любым видом предпринимательства.

Некоммерческие организации:

1) общественные и религиозные – добровольные объединения граждан на основе общности их интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей. Общественные и религиозные организации вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы;

2) фонды – некоммерческие организации, не имеющие членства. Фонды создаются на основе добровольных и имущественных взносов юридических лиц или граждан. Они преследуют общественно полезные цели. Фондам разрешено создавать хозяйственные общества или в них участвовать;

3) некоммерческие партнерства – организации, основанные на членстве граждан и юридических лиц, которые их создают. Цель – удо-

влетворение материальных и иных потребностей участников партнерства. При выходе из некоммерческого партнерства его члены получают часть имущества или его стоимости, которую они при вхождении передали. Членские взносы не возвращаются. Пример: Общество слепых;

4) учреждения – некоммерческие организации, созданные собственником (государственными или муниципальными структурами) для осуществления управленческих, социально-культурных и иных функций. Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. Учреждения полностью или частично финансируются собственником. Имущество учреждения закрепляется за ним на праве оперативного управления. Пример: вузы, государственные школы;

5) автономные некоммерческие организации – организации, созданные гражданами или юридическими лицами на основе добровольных взносов. Цель – предоставление услуг в области здравоохранения, науки, образования, спорта и т. д. Автономные некоммерческие организации не имеют членства. Имущество, переданное этим организациям учредителями, является их собственностью. Пример: частные школы, нотариальные конторы, частные поликлиники;

б) объединения юридических лиц – ассоциации и союзы, которые создаются для:

а) координации предпринимательской деятельности коммерческих организаций;

б) защиты общих имущественных интересов коммерческих организаций;

в) координации защиты интересов.

Члены ассоциаций и союзов сохраняют свою самостоятельность и право юридического лица. Примеры: Ассоциация российских банков, Круглый стол предпринимателей России.

Все некоммерческие организации делятся на государственные и негосударственные, но преобладают государственные некоммерческие организации.

Основные отличия некоммерческих организаций от коммерческих:

1) прибыль не является целью деятельности;

2) некоммерческие организации не должны выплачивать дивиденды и обогащать своих учредителей;

3) некоммерческие организации в значительно большей степени открыты для общественного контроля.

Важным направлением деятельности некоммерческих организаций является благотворительность.

Малые и крупные предприятия, их взаимодействие

Малые предприятия обеспечивают необходимую мобильность в условиях рынка, создают глубокую специализацию и кооперацию, без которых немислима их высокая эффективность. Малый бизнес способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться, создавать атмосферу конкуренции.

Мелкие и средние предприятия играют заметную роль в занятости, производстве товаров, исследовательских и научно-производственных разработках.

Несмотря на то что большая часть научного потенциала сосредоточена в крупных компаниях, малые и средние фирмы по широкому кругу продукции чаще начинают коммерциализацию новых товаров. Отношение нововведений к затратам на научные исследования и разработку малых предприятий в 3–4 раза выше, чем в крупных.

Развитие специализации и кооперации вовлекает мелких и средних предпринимателей в сферу влияния крупных объединений. Фактически они теряют свою независимость и превращаются в отдельные звенья более крупных монополий, хотя статистика учитывает их как самостоятельные единицы.

Крупные предприятия привлекают узкоспециализированные мелкие фирмы, производящие для них отдельные детали и узлы. Вокруг монополий, особенно в отраслях машиностроения, электронной промышленности, группируются обычно несколько десятков сотен мелких предприятий, которые пользуются финансовой и технической помощью монополий.

В последнее время во многих странах усилилась тенденция к объединению мелких предприятий на основе специализации и кооперации производства в крупные отраслевые структуры, которые сейчас производят большие объемы продукции, в том числе высокого технического и технологического уровня, и довольно успешно конкурируют на рынках с крупными компаниями и монополиями.

Важность малых предприятий еще и в том, что, ведя ожесточенную конкурентную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка, ведь чтобы существовать, надо получать средства к существованию, а значит, быть лучше других, чтобы прибыль доставалась именно им.

Выпуск товаров длительного потребления (автомобилей, холодильников, телевизоров) крупными предприятиями вызывает потребность в соответствующих промышленных услугах по ремонту и обслуживанию, которые часто осуществляют мелкие предприятия, так

как монополии из-за своей громоздкости вынуждены затрачивать много усилий в этом направлении или создавать разветвленную сеть небольших филиалов.

Деятельность малых предприятий в менее развитых районах западноевропейских стран – основа всей их социальной и экономической жизни и решающая предпосылка дальнейшего хозяйственного развития.

В то же время на мелких предприятиях отмечается более высокая эффективность труда.

Малые фирмы с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах товаров и услуг на основе разработки местных источников сырья и обеспечивают при этом большую занятость.

Они увеличивают размеры поступлений в муниципальные бюджеты, стимулируют НТП, выполняют другие важные для хозяйства функции.

Предпринимательские ассоциации и союзы

В целях координации деятельности, защиты общих коммерческих интересов и повышения эффективности капитала предприятия могут на основании договора создавать объединения в форме ассоциаций (корпораций), консорциумов, синдикатов и прочих союзов.

Основой для создания союзов становится сходный характер технологических процессов; взаимозависимое развитие хозяйства; синхронный рост технико-экономического уровня связанных производств; необходимость комплексного использования сырья и других ресурсов; диверсификация.

Главные принципы образования хозяйственных союзов:

- 1) добровольность объединений;
- 2) равноправие партнеров;
- 3) свобода выбора организационных форм;
- 4) самостоятельность участников;
- 5) ответственность только по обязательствам, взятым каждым предприятием при вступлении в объединение.

По юридическому статусу указанные хозяйственные образования могут быть разделены на две группы: действующие на постоянной правовой и хозяйственной основе и ассоциативные или предпринимательские – с правом свободного присоединения и свободного выхода, а также свободного предпринимательства в рамках ассоциации.

Наиболее широкое распространение получили такие структуры, как финансово-промышленные ассоциации, холдинги, синдикаты и консорциумы.

Холдинговые компании образуются, когда одно акционерное

общество овладевает контрольными пакетами акций других акционерных фирм с целью финансового контроля над их работой и получения дохода на вложенный в акции капитал. Различают два типа холдингов:

1) чистый холдинг, т.е. получение компанией доходов посредством участия в акционерном капитале других фирм. Возглавляется крупными банками;

2) смешанный, когда холдинговая компания занимается самостоятельной предпринимательской деятельностью и одновременно с целью расширения сферы влияния организует новые зависимые фирмы и филиалы. Его возглавляет любое крупное объединение, преимущественно связанное с производством.

Гигантские холдинги могут контролировать финансовую деятельность сотен акционерных обществ, включая крупные концерны и банки.

Их собственный капитал и активы при этом бывают в несколько раз меньше суммарного капитала дочерних фирм. Некоторые компании создаются с участием большой доли государственного капитала, что позволяет правительству контролировать и регулировать развитие отдельных важнейших отраслей экономики страны.

По структуре участников финансово-промышленные группы (ФПГ) напоминают холдинг. В их состав наряду с предприятиями материального производства (промышленности, строительства, транспорта) входят финансовые организации, прежде всего банки.

При их формировании в качестве главной ставится задача объединения банковского капитала и производственного потенциала. При этом основным доходом деятельности банка, входящего в ФПГ, должны быть дивиденды от повышения эффективности работы производственных предприятий, а не процент по кредитам.

Наряду с бессрочными организационными объединениями, такими как холдинги, ФПГ, возникают временные объединения предприятий для решения конкретных задач в течение определенного периода времени – «консорциумы». Они объединяют предприятия и организации независимо от их подчиненности и формы собственности. Участники консорциума сохраняют хозяйственную самостоятельность и могут быть одновременно членами других объединений. После выполнения задач консорциум прекращает свое существование.

Охарактеризуем кратко другие виды хозяйственных объединений:

Синдикат – одна из форм коллективного предпринимательства. Данная форма связана в основном со сбытом продукции и распространена главным образом в добывающих отраслях, сельском и

лесном хозяйстве.

Главная задача синдиката – организовать совместный сбыт продукции. Как правило, синдикат организует единую службу по сбыту, в которую члены синдиката должны сдавать по заранее оговоренной цене и квоте продукцию, предназначенную для совместной продажи. Цели синдиката – расширить и удержать рынки сбыта, регулировать объемы выпуска внутри синдиката и цены на внешних рынках.

Промышленные узлы – группа предприятий и организаций, которые размещаются на смежных территориях и совместно используют производственную и социально-бытовую инфраструктуру, природные и другие ресурсы, создают общие производства межотраслевого и регионального значения, сохраняя при этом свою самостоятельность.

Ассоциации – добровольное объединение (союз) независимых производственных предприятий, научных, проектных, конструкторских, строительных и прочих организаций.

Корпорации – это договорные объединения на основе сочетания производственных, научных и коммерческих интересов с делегированием отдельных полномочий и центральным регулированием деятельности каждого из участников;

Концерны – это уставные объединения предприятий промышленности, научных организаций, транспорта, банков, торговли и т. д. на основе полной зависимости от одного или группы предпринимателей.

Принципы и формы организации сельскохозяйственного производства и предприятий

Закономерности организации сельскохозяйственного производства — это существенные, устойчивые, повторяющиеся связи явлений в производственной деятельности предприятий. Они многоплановы.

Естественноисторические закономерности. *Природные условия определяют состав культур и специализацию сельскохозяйственного производства.* Так, теплолюбивые культуры размещают в южных районах, где выше среднегодовая температура воздуха. Лен-долгунец отзывчив на влагу и плохо переносит жаркую погоду, поэтому его возделывают преимущественно в Нечерноземной зоне, где больше осадков и много облачных дней. Для картофеля наиболее благоприятны легкие и средние суглинистые и супесчаные почвы, сахарной свеклы — черноземы с глубоким гумусовым слоем. Таким образом сложились зоны возделывания соответствующих культур, что способствует концентрации производства отдельных видов продукции на сельскохозяйственных предприятиях, а, следовательно, применению прогрессивных технологий, высокопроизводительных машин и эффективных методов труда.

Организация сельскохозяйственного производства неразрывно связана с биологическими особенностями культур. Она должна учитывать продолжительность их вегетационного периода, ритмы роста и развития, последовательность фаз вегетации, динамику формирования хозяйственно полезных частей растений, водный и пищевой режимы, морозостойкость, засухоустойчивость и др.

Например, для смягчения сезонности использования техники, рабочей силы и поступления прибыли необходимо возделывать наряду с поздними ранние культуры и сорта. При организации зеленого конвейера для крупного рогатого скота с равномерным получением массы в течение каждого месяца (декады) целесообразно сочетать кормовые культуры с коротким и длинным вегетационными периодами, уборку кукурузы на силос — организовать в период формирования початков молочно-восковой спелости, а на зерно - восковой. Влаголюбивые овощные культуры лучше размещать в поймах рек, где можно с меньшими затратами организовать полив, а более засухоустойчивые культуры — в полевых севооборотах. Требования биологических особенностей культур, как правило, соблюдают, а если их не учитывают, то это приводит к ухудшению показателей деятельности предприятий.

Результаты организации сельскохозяйственного производства зависят от плодородия почвы. Поэтому его необходимо не только поддерживать, но и улучшать, применяя научно обоснованные системы удобрения, обработки почвы, севооборотов, известкования, орошения и мелиорации земель, защиты их от эрозии. Эти мероприятия являются составными частями систем ведения хозяйства и растениеводства. Их выполнение взаимосвязано с уровнем организации труда, трудовых процессов, материального стимулирования работников и организации производства в целом.

Технические и технологические закономерности. *Техника, технология и организация сельскохозяйственного производства тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены.* С развитием научно-технического прогресса совершенствуются тракторы, комбайны и другие сельскохозяйственные машины. Для крупных предприятий создают тракторы с увеличенной мощностью, скоростью движения и шириной захвата, для крестьянских (фермерских) хозяйств — минитракторы с соответствующим набором прицепных и навесных машин и орудий. Одновременно происходят изменения в технологии производства, организации, нормировании и оплате труда. Переход от традиционных технологий к интенсивным требует создания новых технических средств и более совершенных методов труда.

Комплексная механизация и электрификация сельскохозяй-

ственного производства создают условия для перевода его на индустриальные методы. В результате применения соответствующей системы машин для возделывания тех или иных культур обеспечивается поточность выполнения технологических и трудовых процессов при углубленном разделении и кооперации труда, начиная с подготовки почвы и завершая товарной фасовкой и упаковкой полученной продукции. При этом значительно сокращаются трудовые и материально-денежные затраты на единицу продукции.

Высокий уровень технологии при соответствующей системе машин позволяет организовывать трудовые процессы на основе принципов пропорциональности, согласованности, ритмичности и непрерывности. Эти принципы требуют установления количественных и качественных соотношений работников и машин, выполнения взаимосвязанных трудовых процессов и каждого их элемента в определенные сроки, в едином темпе с минимальными перерывами и без них. В результате повышается урожайность культур и снижается себестоимость продукции.

Экономические и организационные закономерности. *Экономика сельского хозяйства и организация сельскохозяйственного производства, как и технико-технологические закономерности, тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены.* Экономика сельского хозяйства разрабатывает и обосновывает приоритетные направления интенсификации производства, капитальных вложений, совершенствования экономического механизма функционирования и государственного регулирования агропромышленного производства, мероприятия по повышению экономической эффективности растениеводческих и других отраслей. Уровень организации сельскохозяйственного производства является одним из определяющих факторов осуществления этих направлений и мероприятий, а также формирования экономических показателей: производительности труда, себестоимости продукции, рентабельности, фондоотдачи, окупаемости капитальных вложений и др.

Первичные трудовые коллективы подразделений предприятия определяют общехозяйственные результаты производства. Поэтому необходимо повышать их самостоятельность и стабильность, переводить на коллективный и арендный подряды, создавать внутрихозяйственные кооперативы, организовывать хозрасчетные отношения между ними и с администрацией предприятия на основе договоров и взаимовыгодных условий, оплачивать труд работников с учетом роста объемов полученной продукции и экономного расходования средств.

Сельскохозяйственные угодья, основные фонды, оборотные средства и рабочая сила предприятия и его подразделений используют-

ся полнее и эффективнее при рациональном их соотношении. Его устанавливают при обосновании систем ведения хозяйства и растениеводства, показателей перспективных, годовых и оперативных (по периодам сельскохозяйственных работ) планов, которые должны разрабатываться на строго научной основе и учитывать реальные возможности.

В последние годы сложившееся соотношение ресурсов на многих сельскохозяйственных предприятиях нарушено в основном из-за отсутствия средств для пополнения недостающей и обновления изношенной техники, строительства новых и капитального ремонта имеющихся производственных помещений и сооружений. Это привело к тому, что часть пашни не используется, значительно сократилось производство продукции. Необходимы крупные капитальные вложения, чтобы восстановить ресурсный потенциал предприятий и обеспечить его рациональную структуру.

Социальные и экологические закономерности. *Организация сельскохозяйственного производства взаимосвязана с социальными факторами.* С одной стороны, успешное развитие производства позволяет больше выделять средств на материальное стимулирование труда работников, повышение их квалификации, создание благоустроенного жилищно-коммунального хозяйства, спортивных и культурных объектов, различных видов обслуживания населения и т.д. С другой стороны, улучшение социальной инфраструктуры повышает заинтересованность работников в развитии коллективного производства, создает условия для рациональной организации труда и творческой активности работников.

Организация сельскохозяйственного производства оказывает влияние на окружающую среду. Это влияние имеет как положительный, так и отрицательный результат. Если при организации растениеводства и животноводства достаточно полно и качественно осуществляются мероприятия, предусмотренные системой ведения хозяйства, то сохраняется хорошая экологическая обстановка, а предприятия получают экологически чистую продукцию, которая пользуется спросом. При несоблюдении правил хранения удобрений и средств защиты растений, нарушении технологии их применения, использовании неисправных тракторов, автомобилей и оборудования животноводческих ферм, заправке машин некачественным топливом загрязняются атмосфера, водоемы, почва, грунтовые воды, что отрицательно сказывается на качестве продуктов питания и питьевой воды.

Принципы организации сельскохозяйственного производства — это основные исходные положения, которыми руководствуются в научной и практической деятельности. Рассмотрим их сущность.

Принцип обеспечения экономической эффективности сельскохозяйственного производства предусматривает такую его организацию, которая позволяет получать результаты, превышающие использованные ресурсы, что положительно отражается на росте продуктивности почвы, фондоотдаче и производительности труда (валовая продукция сельского хозяйства в расчете соответственно на 1 га сельскохозяйственных угодий, на 1 руб. основных фондов основного вида деятельности и 1 среднегодового работника), а также обобщающих показателей — ресурсоотдаче (валовая продукция сельского хозяйства в расчете на 1 руб. всех производственных ресурсов), прибыли, уровне рентабельности, окупаемости затрат. Улучшение этих показателей свидетельствует о том, что данный принцип соблюдается и направлен на дальнейшее развитие производства и социальной инфраструктуры.

Принцип плановости сельскохозяйственного производства заключается в том, что вся работа должна осуществляться в соответствии с научно обоснованными плановыми показателями и мероприятиями. С этой целью предприятия разрабатывают перспективные, годовые и оперативные планы. Перспективные планы определяют основные направления и показатели развития производства. В годовых и оперативных планах они конкретизируются и детализируются с учетом сложившихся условий. При этом предприятия ориентируются на государственные прогнозы социально-экономического развития отраслей, регионов и в целом страны, разрабатываемые на долгосрочную (10 лет), среднесрочную (3—5 лет) и краткосрочную (1 год) перспективу, а также на федеральные целевые программы, финансируемые за счет бюджетных средств.

Соблюдение принципа плановости во многом зависит от того, насколько качественно составлены планы, учтены конкретные условия и реальные возможности их выполнения и в какой мере они отвечают требованиям рыночной экономики.

Принцип комплексности сельскохозяйственного производства состоит в том, что оно должно рационально учитывать природные, технические, технологические, социально-экономические и экологические факторы в едином комплексе взаимосвязанных мероприятий. Этим принципом необходимо руководствоваться при разработке систем ведения хозяйства и растениеводства, перспективных, годовых и оперативных планов предприятия, а также в практической деятельности.

Принцип интеграции сельскохозяйственного производства требует оптимальных внутривозрастных связей между растениеводческими и животноводческими отраслями, подсобными, вспомогательными и обслуживающими производствами, функциональными службами и

производственными подразделениями предприятия. Кроме того, перспективна интеграция сельскохозяйственного производства на основе совместной деятельности сельскохозяйственных, перерабатывающих, торгующих и других предприятий в рамках агропромышленных комбинатов (объединений), что позволяет разрабатывать общие стратегию и программы развития, создавать единый технологический процесс движения продукции от поля до потребителя, улучшать ее качество, снижать затраты и повышать эффективность производства.

Принцип динамичности организации сельскохозяйственного производства проявляется в том, что оно должно развиваться непрерывно в соответствии с задачами, стоящими перед сельским хозяйством. Соблюдение этого принципа особенно важно в современных условиях, когда наблюдается большой недостаток продуктов питания отечественного производства, а продовольственная безопасность страны находится под угрозой.

Принцип гибкости и надежности организации сельскохозяйственного производства означает, что оно должно своевременно реагировать на изменения внешней и внутренней среды, обеспечивать устойчивую деятельность предприятия за счет собственных средств. Например, при уменьшении или увеличении спроса на отдельные виды продукции требуется оперативно корректировать специализацию, на период бездорожья — иметь дополнительные запасы топлива и смазочных материалов, на случай стихийных явлений — страховые резервы семян, кормов, запасных частей и других материальных ценностей.

В последующих главах рассматриваются и другие принципы, которыми необходимо руководствоваться при решении тех или иных вопросов организации сельскохозяйственного производства: построение системы ведения хозяйства, планирование производства, сочетание отраслей, организация нормирования и оплаты труда, хозяйственный расчет.

Формы организации сельскохозяйственного производства

— это его внешние выражения, обусловленные определенным содержанием. Их классифицируют по следующим основным признакам.

В зависимости от *размеров* различают крупное, среднее и мелкое производство. К крупному можно отнести главные отрасли специализированных предприятий (производство зерна, свекловодство, овощеводство, садоводство, виноградарство и др.), к мелкому — производство в крестьянских (фермерских) хозяйствах.

Уровень разделения труда обуславливает выделение таких форм организации производства, как специализированное, когда оно

представлено одним (сахарная свекла, виноград) или несколькими однородными (зерно, овощи) видами продукции, и диверсифицированное, которое характеризуется изменяющейся специализацией и получением разнообразной продукции в зависимости от потребностей рынка.

По *уровню обобществления труда* различают индивидуальное, семейное, мелкогрупповое и коллективное производства. Первые три формы характерны для крестьянских (фермерских) хозяйств, крупноколлективное — для большинства сельскохозяйственных предприятий.

С учетом *технической оснащенности* выделяют формы организации производства с преобладанием ручного труда (ягодководство), частично механизированные (картофелеводство, свекловодство, льноводство, овощеводство открытого грунта и др.), комплексно-механизированные (производство зерна) и автоматизированные (овощеводство защищенного грунта, яичное и бройлерное птицеводство). В последних двух формах тоже используется ручной труд, но незначительно на выполнении некоторых операций.

В зависимости от *применяемых технологий* производство может быть традиционным, частично усовершенствованным, интенсивным и индустриальным. Последние две формы по сравнению с предыдущими требуют повышенных затрат на 1 га, но меньших в расчете на единицу продукции.

Принципы организации и организационно-правовые формы сельскохозяйственных предприятий

Организация сельскохозяйственного производства осуществляется на предприятиях, которые на практике называют также хозяйствами.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации (часть первая, ст. 132) предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Он включает все виды имущества, в том числе земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию и др.

Это понятие распространяется и на сельскохозяйственное предприятие. Оно тоже представляет собой имущественный комплекс и занимается предпринимательской деятельностью. Его цель — получение прибыли на основе организации производства, переработки и реализации продукции для общественных потребностей в соответствии с рыночным спросом.

Сельскохозяйственное предприятие действует как производственная система, под которой понимают совокупность взаимосвязанных элементов, образующих единое целое и взаимодействующих

для достижения поставленных целей. Систему характеризует множество относительно самостоятельных, но взаимозависимых элементов (земля, техника, рабочая сила, отрасли и производства, функциональные службы, производственные подразделения и т.д.), представляющих собой целостную структуру и взаимодействующих между собой.

В процессе производства эти элементы изменяются, дополняются и могут улучшать или ухудшать систему. Их изучение на основе комплексного подхода позволяет познать каждое предприятие как самостоятельное единое целое и определить направления и способы совершенствования его работы, что особенно важно в период развития рыночных отношений.

Принципы организации сельскохозяйственных предприятий

Основными, общими для всех предприятий, принципами являются:

1. Предприятия имеют широкие права, гарантируемые государством, принимают по собственной инициативе все решения и осуществляют любые виды деятельности, если они не противоречат законодательству.

2. Самостоятельно осуществляют деятельность и распоряжаются произведенной продукцией и полученной прибылью после уплаты установленных налогов.

3. Организуют работу на принципах хозяйственного расчета, обеспечивая производственную, социальную деятельность и оплату труда за счет заработанных средств.

4. Строят взаимоотношения с другими предприятиями и организациями на основе взаимовыгодных договоров.

5. Осуществляют самоуправление на основе сочетания прав и интересов трудового коллектива и собственников имущества предприятия, обеспечивают компетентное руководство.

6. Несут ответственность за соблюдение интересов государства и прав граждан, выполнение договорных обязательств с другими предприятиями и организациями.

7. Государство не отвечает по обязательствам сельскохозяйственных предприятий, а они не отвечают по обязательствам государства, других предприятий и организаций.

Для каждой организационно-правовой формы сельскохозяйственных предприятий характерны также свои (специфические) принципы организации, обуславливающие различия в формах собственности, структуре управления, хозяйственных отношениях, распределении валовой продукции и доходов и др.

ТЕМА 1.3. ОСНОВЫ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

1. Понятие, роль и структура рынка. Особенности проявления рыночных отношений в агробизнесе

Структура национальной экономики

Национальная экономика государства – совокупность воспроизводственных пропорций, которые необходимо соблюдать для динамичного и эффективного функционирования государственной системы.

При нарушении гармоничного соотношения отраслей хозяйствования происходят сдвиги во всех основных сферах национальной экономики и нарушение работы естественного механизма регулирования пропорций.

Это в результате приводит к негативным явлениям национальной экономической системы – повышению уровня безработицы, инфляции, кризису перепроизводства, т.е. нарушению конъюнктуры рынка и т.д.

Экономика любой страны состоит из материального производства и нематериальной сферы.

К нематериальному производству можно отнести в первую очередь промышленность, сельское хозяйство, торговлю, строительство и другие виды деятельности сферы материального производства.

К непроеизводственной сфере следует отнести здравоохранение, образование, пассажирский транспорт, культуру, искусство ит. д

Основными структурными элементами национальной экономики являются сферы, секторы, комплексы и отрасли национальной экономики. Соотношения между данными структурными элементами называют экономической структурой.

Отрасль – совокупность предприятий, производящих одинаковый или аналогичный продукт.

При этом в эту совокупность могут входить различные предприятия, которые производят продукт от начала и до конца на данном предприятии, и организации, которые занимаются каждая своей деятельностью, но в итоге выпускают цельный продукт (автомобилестроительная отрасль).

Комплекс – совокупность предприятий или отраслей, которые вместе полностью обеспечивают национальную экономику какой-либо продукцией или услугой. Комплексы могут развиваться внутри одной отрасли или между различными отраслями. Например, топливно-энергетический комплекс включает в себя предприятия различных отраслей, которые добывают, перерабатывают, поставляют и продают

нефть, газ, другие виды топлива; вырабатывают и транспортируют электрическую энергию.

Аграрно-промышленный комплекс также включает в себя как предприятия отраслей сельского хозяйства (растениеводство, животноводство и т.д.), так и предприятия пищевой промышленности (которые перерабатывают основную часть продукции сельского хозяйства), легкой промышленности (перерабатывающей остальную часть сельскохозяйственной продукции), химической промышленности (производящей удобрения).

Сектор – крупная структурная единица национальной экономики. Обычно выделяют два сектора – государственный и частный.

Например, сектор государственных учреждений, сектор предприятий, сектор домашних хозяйств.

Сфера – объединение предприятий по выпускаемой продукции, по той деятельности, которой они занимаются, например банковская сфера, сфера торговли и т. д.

При этом употребление выражений «банковский сектор», «торговый сектор», «нефтяной сектор» является не совсем корректным.

Деление экономики на перечисленные структурные единицы является условным.

Главной и основной единицей экономики является предприятие независимо от того, к какой отрасли, сфере или сектору оно относится

Инфраструктура рынка

Инфраструктура рынка включает в себя стандартный набор составляющих, без которых процесс функционирования рынка был бы невозможен или, по крайней мере, весьма затруднен. Организационно-правовые и экономические составляющие инфраструктуры рынка:

- 1) правовая база;
- 2) кредитная, банковская, налоговая, страховая, таможенная системы;
- 3) биржи: товарно-сырьевые, фондовые, валютные, труда;
- 4) транспорт и связь.

Правовая база рынка как цельный, связанный комплекс кодексов отсутствует. Основой правовой базы рынка являются Гражданский кодекс РФ и Налоговый кодекс РФ. Первый из них регламентирует все стороны деятельности фирмы, а второй – взаимоотношения с государством.

Что касается *банковско-кредитной* составляющей, то на рынке активно выступают как отдельные банки, так и банковские организации (союзы) и фонды, которые также занимаются кредитной деятельностью.

Таможенная система представлена на рынке таможенными организациями отдельных стран либо групп стран (Европейский союз).

Тарифное регулирование осуществляется посредством классического инструмента внешнеторговой политики – таможенных пошлин и таможенных тарифов. Ставки таможенных пошлин устанавливаются на национальном уровне.

Биржи являются очень важным, весомым элементом рыночной инфраструктуры.

На крупных биржах мирового значения реализуются огромные количества биржевых товаров, но что более важно, на крупных мировых биржах (сырьевых, валютных, товарных, фондовых) устанавливаются цены, с которыми вынуждены считаться участники соответствующих рынков всего мира, от них зависят рыночная ситуация, положение дел внутри стран.

Цены на нефть и другие ресурсы, материалы и сырье, курсы валют, котировки ценных бумаг устанавливаются на крупных мировых биржах (на Лондонской, Нью-Йоркской и других биржах). Без них в современном мире практически невозможно функционирование экономики, предприятий.

Транспорт – первый появившийся элемент инфраструктуры. Транспортные связи – важная и неперенная составляющая функционирования экономических отношений между предприятиями. Транспортные средства обеспечивают движение товаров и услуг от поставщика к потребителям. Функционально транспорт обслуживает непосредственно процесс обращения, сливаясь с ним полностью.

Вне транспортного обслуживания трудно представить процесс обращения товаров и услуг. Хозяйственные отношения обуславливают громадные потоки передвижения товаров от одних фирм к другим. Транспортная сеть сформирована в рамках национальных экономических систем.

Все виды транспорта (за исключением морского) имеют, прежде всего, внутрихозяйственные цели для своего функционирования. Вместе с тем они обслуживают и международные перевозки. По мере расширения и углубления международной торговли развиваются и международные транспортные связи. Важнейшими факторами их постоянного роста и качественного совершенствования являются:

- 1) темпы и объемы внешнеэкономической деятельности;
- 2) научно-технический прогресс, использование достижений которого непосредственно влияет на качество транспортных средств.

2. Особенности проявления рыночных отношений в агробизнесе

Особенности рыночных отношений в сфере агробизнеса:

- * относительная однородность товаров;
- * высокая конкурентоспособность товарной массы из-за большого числа независимых предпринимателей;
- * неустойчивость рыночной конъюнктуры, вызванная колебаниями сельскохозяйственного производства;
- * существенное государственное вмешательство в поддержание рыночного равновесия.

К технологическим факторам насыщения продовольственного рынка относятся:

- автоматизация фермерского производства;
- применение высокотехнологичной обработки земли;
- выведение новых устойчивых культур;
- производство экологически чистых удобрений;
- меры по поддержанию плодородия почв.

Взаимодействие спроса и предложение на рынке сельхозпродукции, как и на рынке земли, имеет свои особенности. Спрос на аграрном рынке на сельхозпродукты неэластичен по доходу: рост доходов населения не вызывает заметного роста потребления продовольствия. Значительное отставание спроса от предложения, снижение цен не вызывают адекватного роста спроса. Предложение на аграрном рынке обусловлено быстрым техническим прогрессом в сельском хозяйстве, влиянием технологических факторов, широкой государственной поддержкой фермеров, значительным увеличением предложения продовольствия, вызывающим необходимость снижения цен на сельхозтовары.

В развитых экономических системах хроническое отставание спроса от предложения на аграрных рынках, в совокупности с низкой эластичностью спроса, приводит к устойчивой тенденции падения доходов сельскохозяйственных производителей .

Модель, естественно, применима лишь к экономикам с развитым и высокотехнологичным сельским хозяйством.

Агропромышленная интеграция -- основа современного агробизнеса. Под агропромышленной интеграцией понимают процесс взаимодействия технического прогресса на развитие сельского хозяйства. Этот процесс выражается в форме организационно-экономической и технологической интеграции промышленного производства с сельскохозяйственным, приводящий к обеспечению наиболее эффективного способа ведения хозяйства.

Конкретными мотивами, которые вынуждают сельскохозяйственных предпринимателей искать более тесные связи с промышленными фирмами и вырабатывать политику координации совместных действий, планирования и организации производства на основе интегрирования современных аграрных и промышленных технологий, как правило, являются следующие:

- *заинтересованность в лучшем использовании новой технологии, энергетических средств и инженерных сооружений;

- *необходимость преодоления временного разрыва между уборкой урожая и началом периода его переработки с целью повышения качества продукции;

- *необходимость улучшения свойств скоропортящейся продукции;

- *необходимость доработки продукции для закладки на хранение;

- *необходимость организации более полной загрузки рабочей силы в межсезонье.

Характерными чертами агропромышленной интеграции являются:

- *соединение ресурсов сельского хозяйства и промышленности;

- *взаимодействие аграрной и индустриальной технологий в едином производственном цикле;

- *адаптация рыночной инфраструктуры к потребностям взаимодействия аграрных, промышленных и торговых фирм;

- *усиление производственных связей.

Агропромышленная интеграция может протекать в виде объединения сельскохозяйственных и промышленных предприятий в единое производство, слияний сельскохозяйственных производителей с перерабатывающими предприятиями, торговыми фирмами, совместного открытия нового смешанного производства. Кроме того, достаточно часто в мировой практике формируются мощные агропромышленные комбинаты, объединяющие в одной организационной структуре не только крупные фермерские хозяйства, но и подразделения по производству сельскохозяйственной техники и оборудования, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции.

ТЕМА 1.4. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ

1. Особенности рыночных отношений в сельском хозяйстве

Экономические законы в сельском хозяйстве проявляются особому, поскольку на их действие влияет специфика отрасли.

1. Переплетение экономического процесса воспроизводства с

естественным процессом обуславливает сезонный характер производства и колебание количества предложения продукции по сезонам года. Кроме того, межгодовые колебания погодных условий являются причиной нестабильности рынка сельскохозяйственных товаров.

Природные факторы производства неуправляемы, к ним можно только приспособиться. Поэтому высок риск изменения цен.

2. Производственные ресурсы в сельском хозяйстве иммобильны (малоподвижны). Земля - постоянный, фиксированный в пространстве ресурс, а другие средства производства «привязаны» к земле, т.е. узко специализированы и не могут быть использованы в других отраслях. Иммобильность ресурсов препятствует переливу капитала из одной отрасли в другую и выравниванию нормы прибыли в средней норме.

3. Тенденция рыночных цен на продукты сельского хозяйства к снижению благодаря тому, что спрос на продукты питания ограничен потребностями и он стабилен, а предложение может возрастать вследствие способности земли повышать свое плодородие в результате развития технологии, селекции, химических средств защиты и т.п.

Парадокс "чем больше продукции, тем ниже доходность товаропроизводителей" связан с тем, что потребности человека в продуктах питания могут быть рано или поздно удовлетворены и дальнейшее увеличение производства оказывается невыгодным вследствие снижения цен.

4. Слабая реакция потребителей на изменение цен (неэластичность спроса по цене) объясняет бесполезность использования ценовой конкуренции: потребители практически не реагируют на изменение цен на продукты питания «традиционной кухни» и поэтому товаропроизводители не могут компенсировать снижение цен ростом количества покупаемых товаров.

5. Высокая степень конкуренции между сельхозтоваропроизводителями приводит к тому, что отдельный товаропроизводитель не может повлиять на рыночную цену, поскольку доля его товара в общем количестве на рынке слишком мала для такого влияния. В то же время, на рынке ресурсов имеются все условия для диктата цен.

6. Неопределенность в сельском хозяйстве более ярко выражена, чем в промышленности, что обуславливает больший риск в выборе вариантов предпринимательской деятельности: высока вероятность (опасность) потери ресурсов, продукции и дохода.

Результаты сельскохозяйственного производства не могут быть предсказаны с полной определенностью, потому что количество и качество используемых биологических и климатических ресурсов заранее точно неизвестны.

2. Организация производственного и технологического процесса, в сельском хозяйстве

Изучение исторического развития аграрных отношений в различных странах показывает, что никакого «особого пути» движения сельского хозяйства, не совпадающего с общими процессами и законами экономики не существует.

Сельское хозяйство является органической составной частью общественного производства, и его развитие происходит по законам, которые рассматриваются в курсе экономической теории. Однако это не умаляет значимости особенностей сельскохозяйственного производства, которые можно подразделить на производственно-технологические и организационно-экономические.

Производственно-технологические особенности процесса производства на предприятиях АПК обусловлены спецификой сельского хозяйства:

1. Экономический процесс воспроизводства в сельском хозяйстве тесно переплетается с естественным. Труд направлен на использование сил природы, жизненных функций растений и животных, подчиненных биологическим законам. Тесная взаимосвязь производства с природными факторами требует бережного отношения к природе – сохранения и преумножения плодородия почвы, рационального использования водных ресурсов, защиты земли от ветровой и других видов эрозии, предотвращение ее от заболачивания, засоления, окисления и т.д. Нужно действовать в согласии с природой, помогать ей, но не пытаться ее «преобразовывать».

2. Земля как главное средство производства играет особую роль (используется не только как пространственный базис, не может быть заменена другими средствами производства, не теряет естественного плодородия, при правильном использовании не изнашивается, ее плодородие возрастает). Качество земли (естественное плодородие), местоположение земельных участков, климатические условия существенно влияют на размещение и специализацию производства и его результаты.

3. Естественные условия (качество земли и другие) имеют большие различия по регионам страны. Более того, даже в пределах одного региона, например, области, они могут быть весьма существенными, что обуславливает необходимость зональной специализации производства в каждом из регионов.

4. Процесс сельскохозяйственного производства в значительной мере базируется на органичном *взаимодействии технологических и естественно-биологических процессов*. Биологические процессы

(рост растений и животных, период лактации и т.д.) задают особый ритм производственному циклу и предъявляют определенные требования к технике и используемым технологиям.

Указанные производственно-технологические особенности обуславливают специфику *в организации и управлении производством* в аграрном секторе:

1. Сельскохозяйственное производство отличается большой территориальной рассредоточенностью, т.е. работа, особенно в растениеводстве, ведется на больших площадях, стационарные процессы в отличие от промышленности здесь занимают относительно малое место. Это предъявляет особые требования к факторам производства. Если земля не может перемещаться в пространстве, то, напротив, другие средства производства – и рабочие машины, и энергоносители должны быть мобильными. пространственная разобщенность процесса производства обуславливает необходимость значительной самостоятельности первичных коллективов и даже отдельных работников в принятии оперативных решений по изменению вида деятельности, например, в зависимости от погодных условий.

2. Важной отличительной особенностью сельскохозяйственного производства является его ярко выраженная сезонность, сочетание «пиковых периодов» (посевная и уборочная компании) с периодами относительного «покоя». Это связано с несовпадением рабочего периода, когда происходит воздействие человеческого труда на предмет труда, и периода производства, значительную часть которого «работает» природа (естественные факторы). В пиковые периоды требуется значительная концентрация техники и рабочей силы, вместе с тем возникает проблема рациональной загрузки технических средств и занятости работников в другое время. Поэтому в сельскохозяйственных предприятиях необходимо сочетание различных видов деятельности, соответственно и разных видов производства.

3. Производство нестабильно вследствие влияния почвенно-климатических факторов, что усложняет – возможности сбалансировать во времени и пространстве объемы производимой продукции и потребности рынка, соответственно нестабильно финансовое состояние предприятий.

4. В сельском хозяйстве, особенно в земледелии, нет регулярного выхода готовой продукции, существует временной разрыв между затратами труда и его результатами. Поэтому в сельскохозяйственных предприятиях проблема оплаты труда и покрытия других текущих расходов более сложная по сравнению с другими отраслями. Сложность состоит и в нахождении источников для покрытия текущих расходов, и

в увязке оплаты труда с его конечными результатами.

5. В сельском хозяйстве значительная часть создаваемой продукции в своей натуральной форме должна использоваться внутри хозяйства для формирования воспроизводственных фондов (семена, корма, органические удобрения, приплод животных), поэтому одной из важных управленческих задач является рациональное распределение создаваемой продукции, определение ее товарной части. Вследствие существенного влияния погодных условий на результаты производства, их колебания по годам, необходимо в каждом хозяйстве иметь резервные (страховые) фонды для поддержания нормального воспроизводственного процесса.

6. Продукция сельского хозяйства скоропортящаяся, малотранспортабельная, для нее требуются особые условия заготовки, хранения, переработки, реализации, что обуславливает расширение связей отрасли с другими отраслями агропромышленного комплекса.

7. Сельское хозяйство не входит в систему крупных монопольных образований и подвергается воздействию конкурентных сил со стороны обслуживающих и перерабатывающих формирований, что отрицательно сказывается на его экономике; большое число разрозненных товаропроизводителей не в состоянии влиять на рыночную – цену своей продукции.

Специфика сельского хозяйства – не только в особенностях процесса производства, его социальных и организационных формах, но и в таких вопросах, как виды поселений, их инфраструктурное обслуживание, образ жизни сельских жителей, формы и способы их приобщения к достижениям современной цивилизации.

РАЗДЕЛ 2. МАТЕРИАЛЬНО – ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

ТЕМА 2.1. ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

1. Значение земельных ресурсов, категории земель. Сущность и особенности земельной реформы

Роль и значение земли в сельском хозяйстве. Важнейшей предпосылкой и естественной основой создания материальных благ являются земельные ресурсы. Роль земли поистине огромна и многообразна. Она является неперенным условием существования человеческого общества.

Рациональное использование земельных ресурсов имеет большое значение в экономике сельского хозяйства и страны в целом.

В сферах производственной деятельности человека роль Земли неодинакова.

В промышленности она функционирует как фундамент или пространственный операционный базис для размещения производства. Особое значение приобретает земля в добывающих отраслях промышленности. Здесь процесс производства и получения продукции не зависит от качества почвы, рельефа и многих других свойств, присущих земле.

В сельском хозяйстве получение продукции связано именно с качественным состоянием земли, с характером и условиями ее использования. Она является важной производительной силой, без которой немислим процесс сельскохозяйственного производства.

Земля в сельском хозяйстве функционирует в качестве предмета труда, когда человек воздействует на ее верхний горизонт - почву и создает необходимые условия для роста и развития сельскохозяйственных культур.

В то же время, земля является и орудием труда, когда при возделывании растений используются механические, физические и биологические свойства почвы для получения сельскохозяйственной продукции. Следовательно, земля становится активным средством производства в сельском хозяйстве. Она выступает как необходимая материальная предпосылка процесса труда, одним из важных вещественных факторов производства.

Земля относится к невозпроизводимым средствам производства в сельском хозяйстве. Она является особым, единственным, оригинальным и незаменимым средством.

Особенности земли как средства производства. Земельные ре-

сурсы в сельском хозяйстве обладают рядом специфических особенностей, которые существенно отличают их от других средств производства и оказывают большое влияние на экономику сельскохозяйственного производства.

Земля есть продукт самой природы. В отличие от других средств производства, которые являются результатом труда человека, земля представляет продукт многовекового естественно-исторического развития природы. Поскольку на создание земли не затрачен труд человека, как на другие средства производства, то она не имеет стоимости. При использовании земли не производятся амортизационные отчисления, следовательно, она не участвует в формировании себестоимости сельскохозяйственной продукции.

Земля территориально ограничена, ее поверхность нельзя увеличить. В пределах отдельных стран земельные ресурсы определяются их границами в целом на планете они ограничены поверхностью суши.

Общая площадь суши составляет 149,1 млн. км или 29,2% от совокупной поверхности земли. Около 20% суши занимают пустыни, а саваны и редколесья - почти 20%. Лесами покрыто 30% суши, а горы занимают почти 1/3 часть суши земли.

Под сельскохозяйственными угодьями во всем мире занято свыше 10% суши. По данным ФАО в мире на долю пашни приходится около 10%, занято 17% под пастбищами и сенокосами, под лесами 23%, а 42% считается непригодной для использования в сельском хозяйстве из-за отсутствия достаточного количества тепла, 8% находится под постройками городов, населенных пунктов, промышленных предприятий и др.

Землю в отличие от других средств производства невозможно заменить более совершенствованным в техническом отношении средством производства. Без нее не может осуществляться производственный процесс. Например, многие другие средства производства в процессе ускорения научно-технического прогресса существенно изменились. Развитие почвообрабатывающих орудий идет от примитивной мотыги до современных плугов и др. Земельные ресурсы можно использовать только там, где они находятся. Землю нельзя перемещать с одного места на другое, тогда как использование большинства других средств производства не связано с постоянством места. Так, тракторы, автомобили, комбайны, станки и др. можно использовать на разных местах, перемещая их по мере необходимости с места на место на различные расстояния.

Отдельные участки земли по своему плодородию не однородны. Одни из них содержат больше питательных веществ, другие лучше

обеспечены влагой, третьи имеют совершенно другую структуру почвы и т.д. Вследствие этого при равных вложениях труда и средств на единицу площади возникают различия в количестве получаемой продукции. Под воздействием труда человека эти различия могут, как сглаживаться, так и усугубляться, оказывая влияние на выход продукции в расчете на среднегодового работника, себестоимость и другие экономические показатели экономической эффективности сельскохозяйственного производства.

Неправильное использование земли может в конечном итоге «свести на нет» роль и значение всех остальных факторов производства.

Уровень этого воздействия определяется состоянием развития производительных сил, степенью их технологического применения в сельском хозяйстве (использование достижений науки и техники, прогрессивных технологий производства, передовой практики и т.д.).

Экономические основы почвенного плодородия. Сущность почвенного плодородия характеризуется способностью почвы обеспечивать потребности растения необходимыми питательными веществами в течение всех периодов роста и развития сельскохозяйственных культур.

Однако плодородие почвы зависит не только от наличия в ней питательных веществ, влаги, состояния ее структуры, но и дополнительных вложений в процессе обработки и возделывания растений (проведения мелиорации, внесения органических и минеральных удобрений и др.).

Следовательно, плодородные почвы представляют собой результат взаимодействия естественных (природных) и экономических процессов, которые протекают в конкретных условиях ведения земледелия.

В экономической науке выделяют: естественное, искусственное и экономическое плодородие почвы.

Естественное плодородие (природное) сформировалось в результате почвообразовательного процесса под воздействием естественных сил природы - солнца, ветра, воды. Оно характеризуется определенными физическими, химическими и биологическими свойствами почвы и имеет решающее значение для земледелия.

Однако естественное плодородие характеризует только потенциальное качество земли. Почва может быть богата питательными веществами, но последние в связи с недостатком влаги, тепла могут находиться в недоступной или мало доступной для растений форме. Поэтому все почвы можно подразделить на более или менее плодородные.

В процессе улучшения обработки почвы, развития химизации

и мелиорации количество используемых питательных веществ растениями может быть увеличено.

Следовательно, плодородие почвы, созданное в результате активной деятельности человека, представляет собой *искусственное плодородие*.

Оно зависит от уровня развития производительных сил и поэтому неодинаково на различных ступенях развития общества. В сельскохозяйственном производстве искусственное плодородие обеспечивается путем проведения орошения и почвозащитных работ, известкования, внесения органических и минеральных удобрений и других мероприятий. Таким образом обработанные почвы становятся плодородными, а урожайность сельскохозяйственных культур на них неизменно возрастает.

В совокупности естественное и искусственное плодородие представляет собой экономическое или эффективное плодородие. Другими словами это такое плодородие почвы, которое может быть использовано сельскохозяйственными растениями при данном уровне развития производительных общества. Естественное и искусственное плодородие существуют в органическом единстве и способствуют развитию растений.

Экономическое плодородие наиболее полно и всесторонне отражает производительное свойство земли.

Плодородие почвы реализуется только в процессе ее сельскохозяйственного использования, результатом которого является произведенная продукция. Прямым показателем экономического плодородия выступает урожайность культур.

Для сравнения экономического плодородия почвы применяют такой показатель, как уровень плодородия. Он выражает выход продукции земледелия в расчете на единицу площади или размер продукции на единицу земли с учетом ее качества.

В первом случае это будет абсолютное плодородие, а во втором - относительное плодородие. Помимо этого в сельском хозяйстве применяют и такой дополнительный показатель, как выход продукции земледелия на единицу материально-денежных затрат. Таким образом, абсолютное плодородие характеризуется урожайностью сельскохозяйственных культур, а относительное - количеством полученной продукции в расчете на единицу производственных затрат.

Классификация и структура земельных угодий.

Все земли Российской Федерации составляют единый государственный земельный фонд, в соответствии с Конституцией России, земля в нашей стране является государственной собственностью, об-

щим достоянием всего народа, состоит в исключительной собственности государства и предоставляется только в пользование.

В состав единого государственного земельного фонда входят следующие категории земли:

- земли сельскохозяйственного назначения;
- земли промышленных, транспортных, горнорудных и других организаций и предприятий, а также курортов и заповедников;
- земли городов, поселков и других населенных пунктов;
- земли государственного лесного фонда;
- земли государственного водного фонда;
- земли государственного запаса.

По общему размеру земельных фондов и по площади сельскохозяйственный угодий Российская Федерация занимает первое место в мире. По данным государственного земельного кадастра земельный фонд России составляет 1709,8 млн.га. В четверку крупных стран мира, помимо Российской Федерации входят Канада (территория 9,98 млн. км²), Китай (9,6 млн. км²), США (9,36 млн. км²).

Среди стран ближнего зарубежья самыми крупными являются Республика Казахстан (2,7 млн. км²), Украина (604 тыс. км²), Республика Туркменистан (488 тыс. км²).

Земельный фонд Российской Федерации распределен по категориям земель следующим образом:

- земли сельскохозяйственных организаций и предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств 38,3%;
- земли промышленных, транспортных организаций, курортов и заповедников 2,7%;
- земли городов и населенных пунктов 2,3%;
- земли государственного лесного фонда 49,4%;
- земли государственного водного фонда 1,1%;
- земли государственного запаса 6,2%.

Наибольшие площади земель закреплены за сельскохозяйственными предприятиями и организациями и лесным фондом России. На долю этих категорий земель приходится 87,7% всей территории Российской Федерации.

Все сельскохозяйственные угодья России закреплены за землепользователями по двум крупным группам:

- земли, находящиеся в коллективно-долевой, кооперативной и частной собственности;
- земли федеральной и муниципальной собственности.

Основными землепользователями в Российской Федерации в первой группе являются акционерные общества и товарищества, сель-

скохозийственные кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства, а также колхозы и совхозы. На их долю приходится почти 55% всех закрепленных за сельским хозяйством земельных угодий.

Во второй группе крупными землепользователями являются государственные и муниципальные предприятия, опытно-производительные и племенные хозяйства, которые занимают около 40% всех сельскохозяйственных угодий в стране.

Принято различать такие понятия как «общая земельная площадь» «площадь сельскохозяйственных угодий».

В состав *общей земельной площади* относят всю территорию, закрепленную за сельскохозяйственным предприятием.

Сельскохозяйственные угодья представляют собой земли, которые используются для производства продукции сельского хозяйства. В их состав входят пашня, сенокосы, пастбища, многолетние насаждения, залежь.

Соотношение отдельных видов земельных угодий в общей земельной площади, принято называть структурой земельной площади, а процентное отношение отдельных видов угодий в общем размере сельскохозяйственных угодий представляет собой структуру сельскохозяйственных угодий.

Структура сельскохозяйственных угодий зависит от зональных особенностей землепользования и характеризуется значительными различиями по экономическим районам. Наибольший удельный вес в структуре сельскохозяйственных угодий занимает пашня в Центрально-Черноземном и Дальневосточном, а пастбища - в Восточно-Сибирском, Поволжском и Северо-Кавказском экономических районах. Самая низкая распаханность сельскохозяйственных угодий наблюдается в Восточно-Сибирском экономическом районе.

Земельная реформа в условиях рыночных отношений

Законы России о земле. Главный вопрос при проведении аграрных реформ заключается в собственности на землю. Земельное законодательств Российской Федерации утверждает многообразие и равенство государственной, колхозно-кооперативной, частной, коллективно-долевой форм собственности, а также поддержку всех форм хозяйствования. Земельная реформа в России началась в 1990-м году, когда были приняты ряд законов и постановлений правительства. Это, прежде всего законы «О земельной реформе», «О плате за землю», «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», а также «Земельный кодекс Российской Федерации».

В законе «О земельной реформе» предусмотрена передача земельных участков:

- колхозам, другим кооперативным сельскохозяйственным предприятиям, акционерным обществам, в том числе созданным на базе совхозов;
- гражданам для ведения коллективного садоводства в коллективную (совместную или долевую) собственность;
- для строительства дач, гаражей, а также индивидуальной предпринимательской деятельности в пожизненное наследуемое владение или пользование, в том числе в аренду;
- в собственность граждан для ведения личного подсобного хозяйства

Земли сельскохозяйственного назначения предоставляются:

Гражданам – для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства, личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества

Кооперативам граждан – для садоводства, огородничества, животноводства

Колхозам, совхозам, другим сельскохозяйственным государственным, кооперативным и другим для сельскохозяйственного производства

Научно-исследовательским, учебным и другим сельскохозяйственным учреждениям – для исследовательских, учебных целей, сельскохозяйственного производства

Не сельскохозяйственным предприятиям для ведения подсобного сельского хозяйства

На этих землях собственник вправе возвести жилой дом и хозяйственные постройки.

Порядок определения земельной доли. Постановлением правительства Российской Федерации № 208 от 4 сентября 1992 г. «О порядке приватизации и реорганизации предприятий и организаций агропромышленного комплекса» установлен порядок определения земельной доли.

Размер земельного пая устанавливается независимо от стажа работы и трудового вклада работника предприятия. Владелец земельного пая может использовать его следующим образом:

- получить при выходе из хозяйства с целью создания крестьянского (фермерского) хозяйства;
- внести в качестве взноса в создаваемое товарищество, акционерное общество;
- продать, сдать в аренду другим владельцам долей. Земельный пай передается в наследство.

При определении земельной доли учитываются все сельскохозяйственные угодья в границах сельскохозяйственного предприятия.

Не включаются в состав земельной доли и не подлежат перераспределению:

- земли, переданные в ведение сельских, поселковых и городских советов (земли приусадебных участков, сенокосов и пастбищ общественного пользования);

- земли, включенные в фонд перераспределения;

- земли, используемые сортоучастками и опытными хозяйствами;

- земли переданные хозяйству в аренду.

Собственник земельной доли имеет право сдать ее в краткосрочную аренду для сельскохозяйственного производства другим собственникам земельных долей, получивших их в натуре для создания крестьянского (фермерского) хозяйства. В этих целях между ними заключается договор в установленной форме.

Каждый собственник земельной доли может продать ее для производства сельскохозяйственной продукции. Собственники земельных долей могут произвести обмен на основании заключенного договора.

Задачами земельного законодательства в России является регулирование земельных отношений в целях обеспечения рационального использования и охраны земель, создание условий для равноправного развития различных форм хозяйствования на земле.

Важная задача состоит в воспроизводстве почв, сохранении и улучшении природной среды и охране прав на землю граждан, предприятий, учреждений и организаций.

В 1997 г. в России завершился первый этап земельной реформы, который в основном сводился к перераспределению государственной земельной собственности в пользу частного и кооперативного секторов и введению платы за пользование землей. В основу государственной политики в области преобразования земельных отношений были положены следующие принципы:

- бесплатное наделение земельными долями в размере среднерайонной нормы для работников сельскохозяйственных предприятий, социальной сферы, пенсионеров и других лиц;

- формирование фонда перераспределения земель за счет изъятия част земельных угодий у колхозов и совхозов;

- право изъятия из реорганизованного сельскохозяйственного предприятия земельной доли в натуре для создания крестьянского (фермерского) хозяйства;

- разрешение сделок по распоряжению земельными долями, включая право их продажи.

Основные земельные преобразования в сельском хозяйстве России прошли в первые годы реформирования отрасли и перехода к рыночным отношениям. В последующие годы главная работа велась в направлении юридического оформления земельных участков.

В 2001 г. был принят ряд важнейших законодательных актов, определяющих формирование земельных отношений в России. Был принят Земельный Кодекс Российской Федерации, который призван регулировать отношения по использованию и охране земель. В 2002 г. завершена работа по принятию законодательных актов об обороте земель сельскохозяйственного назначения.

Принятый в июне 2001 г. Федеральный Закон «О землеустройстве» 78-ФЗ от 18.06.2001 г.) определяет государственные полномочия в системе землеустройства и устанавливает правовые основы проведения землеустройства в целях обеспечения рационального использования земель.

Закон «О разграничении государственной собственности на землю», который был принят в июле 2001 г. (№ 130-ФЗ от 17.07.2001 г.), определяет правовую основу разграничения земельной собственности на федеральную, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

В целях более эффективного использования земельных угодий России важная роль отводится принятому в декабре 2001 г. Федеральному Закону «Об индексации ставок земельного налога» (№ 163-ФЗ от 14.12.2001 г.) в нем подчеркивается, что ставки земельного налога и арендной платы, действовавшие в 2001 г. применяются в 2002 г. для всех категорий земель с коэффициентом 2.

Развитие земельных отношений в 2001 г. характеризовалось главным образом ростом количества сделок по аренде, продаже государственных и муниципальных земель, купле-продаже земельных участков их собственникам. В 2001 г. в России было заключено 5,3 млн. сделок с земельными участками площадью 132,9 млн. га.

Реформирование земельных отношений в сельскохозяйственном производстве России привело к возникновению новых форм хозяйствования и перераспределения земель между различными землепользователями. На 1 января 2002 г. распределение земель сельскохозяйственного назначения по формам собственности сложилось следующим образом: в собственности граждан было – 29,3%, юридических лиц - 1,6%, государственной и муниципальной собственности – 69,1%. В распоряжении предприятий и организаций находилось 80% всех сельскохозяйственных угодий, а граждан и коллективов - 20% (табл.7).

Формирование земельных отношений в Российской Федерации

сдерживается отсутствием достаточно эффективных правовых нормативов и в первую очередь Земельного кодекса. Это привело к тому, что обсчет земельных участков в основном ограничивается преимущественно сделками по поводу садовых участков и земель, занятых под личным подсобным хозяйством.

Отсутствие федерального законодательства по земельным отношениям привело к тому, что в ряде регионов принимаются свои законы и постановления о сделках с землей. Например, областной Закон о рынке земли введенный в действие в конце 1997 г. в Саратовской области. В начале 1998 г. здесь прошли первые торги по продаже земли. В ряде регионов приняты решения о недопустимости купли-продажи сельскохозяйственных угодий, находящихся у предприятий.

В Тюменской области принят Земельный кодекс, предусматривающий беспрепятственное развитие аренды земельных долей и формирование внутривладельческого земельного рынка. В этой области около 95% земельных долей арендуется коллективными хозяйствами у собственников таких долей.

Преобразование земельных отношений в сельском хозяйстве привело к расслоению коллективов на группы людей с несовпадающими интересами. Это негативно сказывается на взаимоотношениях в предприятиях, ведет к снижению мотивации к труду и усилению иждивенческих настроений у части сельского населения.

Формально реализуется принцип платности землепользования. Взимаемые земельные платежи не отражают реальной цены земли. При этом многие участки земли в связи с неполнотой учета не попадают в состав облагаемых налогом. Значительные площади выходят из оборота в сельском хозяйстве. Однако, меры ответственности за это не предусмотрены или не применяются.

Существует три вида платы за землю: земельный налог, арендная плата, нормативная цена земли.

Последняя применяется не для платы в бюджет за землю, а как стоимость участка определенного качества и местоположения для обеспечения экономического регулирования земельных отношений при передаче земли в собственность, по наследству, дарении и получении банковского кредита под залог земельного участка.

Размер земельного налога устанавливается в виде стабильных платежей на единицу площади в расчете на год. Размер земельного налога не зависит от результатов хозяйственной деятельности собственников земли.

2. Экономическая оценка земли в сельском хозяйстве

Понятие и методика оценки земли.

Экономическая оценка земли отражает сравнительную ценность ее как особого средства производства в сельском хозяйстве, исходя из объективных условий в соответствующих природно-экономических районах.

В основе экономической оценки лежат различия в качестве почв, вызванные как природными, так и экономическими условиями производства.

При экономической оценке земли определяются степень влияния качества почвы на такие важнейшие экономические показатели, как валовую продукцию, валовой и чистый доход, прибыль и др.

Экономическая оценка земли осуществляется в двух направлениях: общая экономическая оценка земли как средства производства и частная оценка по эффективности возделывания отдельных сельскохозяйственных культур. Методика экономической оценки земли основывается на массовых данных как минимум за последний пятилетний период о фактической урожайности сельскохозяйственных культур и материальных затрат на их производство. Оценочные показатели рассчитываются по агропроизводственным группам почв, отдельно по орошаемым, осушенным и немелиорируемым землям при относительно выровненной структуре производства.

Дифференциальная земельная рента. Земельная рента как экономическая категория представляет собой доход, получаемый земельными собственниками в виде платы за пользование землей. Общим для различных форм ренты является то, что она является экономической формой реализации права земельной собственности.

Дифференциальная земельная рента – это форма земельной ренты, которая характеризуется добавочной прибылью, возникающей как разница в производительности труда при равно великих затратах на средних и лучших по плодородию и местоположению участков земли.

Условиями образования дифференциальной земельной ренты является наличие различий в уровне плодородия земли, в местоположении участков по отношению к рынкам сбыта, а также в отдаче добавочных вложений капитала в земельные ресурсы. Источником дифференциальной ренты выступает дополнительный чистый образующийся на относительно лучших и удобно расположенных землях или при повышающейся производительности добавочных инвестиций в землю. В практике оценки земли дифференциальную ренту еще называют дифференциальным доходом.

По способу воспроизводства добавочной прибыли различают

два вида дифференциальной ренты: дифференциальная рента I и дифференциальная рента II.

Дифференциальная рента I представляет собой устойчивую добавочную прибыль, полученную как результат разной производительности одинаковых затрат труда на равных земельных участках различного плодородия и местоположения. Она имеет две разновидности: дифференциальная рента I по плодородию участков и дифференциальная рента I по местоположению земель.

Дифференциальная рента II - это устойчивая добавочная прибыль, полученная как результат различной производительности последовательных добавочных вложений капитала на одном и том же участке земли. Она органически связана с процессом интенсификации сельского хозяйства, целью которой является увеличение выхода продукции с единицы земельной площади при данных затратах капитала.

Дифференциальная рента I исторически возникла значительно раньше дифференциальной ренты II и растет по мере развития экстенсивного земледелия. Она увеличивается в связи с вовлечением в хозяйственный оборот новых земельных участков.

Масса дифференциальной ренты I может возрастать при данном уровне техники как в случае перехода от худших земель к лучшим, так и в случае перехода от лучших земель к худшим.

В первом варианте рост ренты будет обусловлен уровнем регулирующей цены производства при вовлечении в эксплуатацию относительно лучших по качеству земельных участков.

Во втором - масса ренты будет расти в связи с увеличением лвойной прибыли за счет большой площади использованных средних земель.

В сельском хозяйстве в условиях частной собственности существуют два вида монополии на землю: монополия хозяйства на землю и монополия собственности на землю.

В первом случае земля монополизирована как объект хозяйства арендаторами и на каждом земельном участке хозяйничает отдельный арендатор. Он не дает другим арендаторам возможность приложить свой капитал к той же земле.

Во втором - земля монополизирована как объект собственности землевладельца и каждый земельный участок находится в собственности определенного землевладельца. Последний решает дать или не дать арендатору возможность приложить свой капитал к чужой земле.

Монополия собственника на землю порождает абсолютную ренту, которая уплачивается за пользование землей независимо от ее качества.

Абсолютная рента возникает через механизм повышения цен на сельскохозяйственные продукты выше общественной цены производства.

Показатели эффективности использования земли.

Экономическая эффективность использования земли в сельском хозяйстве характеризуется системой натуральных и стоимостных показателей.

Основными из них являются следующие:

- урожайность сельскохозяйственных культур, ц/га;
- стоимость валовой продукции, валового и чистого дохода, прибыли в расчете на 1 га, руб.;
- окупаемость затрат в земельные ресурсы, стоимость валовой продукции на 100 руб. материальных затрат, руб.;
- дифференциальный доход, руб./га;
- рентабельность производства продукции, %.

Стоимость валовой продукции определяют как производное от урожайности сельскохозяйственных культур (основной и побочной продукции) и кадастровой цены конкретного вида продукции ($K_{ц}$),

Последняя рассчитывается по формуле:

$$\hat{E}_{\sigma} = \tilde{N}_I + \dot{I}_I$$

где $C_{п}$ - себестоимость производства конкретного вида продукции, руб./ц;

$Пп$ - размер прибавочного продукта, руб./ц.

Размер прибавочного продукта, как правило, устанавливают в процентах к себестоимости. Так, если себестоимость 1 ц зерна 400 руб., а прибавочный продукт равен 40% от себестоимости продукции, то кадастровая цена зерна составит 560 руб. (400 руб. + (400 * 0,4)) за 1 ц.

В качестве дополнительных показателей при определении уровня использования земли могут быть использованы:

- удельный вес сельскохозяйственных угодий в общей земельной площади, %;
- удельный вес пашни в структуре сельскохозяйственных угодий, %;
- удельный вес посевов сельскохозяйственных культур в площади пашни, %.

Увеличение производства сельскохозяйственной продукции может быть успешно осуществлено только при условии значительного повышения эффективности использования земельных ресурсов. В со-

временных условиях приобретает особую актуальность.

Интенсивное ведение сельскохозяйственного производства предполагает дополнительные вложения материальных и денежных средств в виде применения новых машин и технологий, развития химизации и мелиорации внедрения перспективных сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, высокопродуктивных пород животных. Все это в конечном итоге будет способствовать более эффективному использованию земельных ресурсов.

ТЕМА 2.2. ОСНОВНЫЕ И ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

2. Оборотные средства предприятия

Сущность и структура оборотного капитала

Материальной основой производства являются производственные фонды в виде средств труда. В процессе функционирования средства труда и предметы труда по-разному и в разной степени переносят свою стоимость на стоимость производимого продукта.

Оборотные производственные фонды по вещественному содержанию представляют собой предметы труда и орудия труда, учитываемые в составе малоценных и быстроизнашивающихся предметов. Эти фонды обслуживают сферу производства и полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции, изменяя первоначальную форму в процессе одного производственного цикла.

Фонды обращения хотя и не участвуют непосредственно в процессе производства, но необходимы для обеспечения единства производства и обращения. Характер и сфера их функционирования создают предпосылки для выделения их в самостоятельное понятие – «фонды обращения».

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

Движение оборотных производственных фондов и фондов обращения носит одинаковый характер и составляет единый процесс. Это дает возможность объединить оборотные производственные фонды и фонды обращения в единое понятие – оборотные средства.

Оборотные средства (оборотный капитал) – совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения для обеспече-

ния непрерывного процесса производства и реализации продукции.

Функция оборотного капитала состоит в платежно-расчетном обслуживании кругооборота материальных ценностей на стадиях приобретения, производства и реализации. В этом случае движение оборотных производственных фондов в каждый момент времени отражает оборот материальных факторов воспроизводства, а движение оборотного капитала – оборот денег, платежей.

На каждом конкретном предприятии величина оборотных средств, их состав и структура зависят от характера и сложности производства, длительности производственного цикла, стоимости сырья, условий его поставки, принятого порядка расчетов и т. п. В различных отраслях удельный вес оборотных фондов в составе производственных фондов предприятия неодинаков. Так, на предприятиях тяжелой промышленности он ниже, чем в легкой промышленности.

Организация оборотного капитала на предприятии включает определение потребности в оборотных средствах, их состава, структуры, источников формирования и их регулирование, управление использованием оборотных средств. При определении уставного фонда предприятие самостоятельно устанавливает плановый размер оборотных средств, необходимый для его производственной деятельности, в виде норматива.

За счет собственных источников оборотный капитал формируется в размере постоянных не снижающихся запасов и затрат, за счет заемных – при повышенной потребности в оборотных средствах.

Источники формирования оборотного капитала

Первоначально при создании предприятия оборотный капитал формируется как часть его уставного фонда (капитала). Он направляется на приобретение производственных запасов, поступающих в производство для изготовления товарной продукции.

Готовая продукция поступает на склад и отгружается потребителю. До момента ее оплаты производитель испытывает потребность в денежных средствах. Величина этой потребности зависит не только от объема вложенных средств, но и от размера предстоящих расчетов. Она может колебаться в течение года по разным причинам. Поэтому предприятие использует и другие источники формирования оборотного капитала – устойчивые пассивы, кредиторскую задолженность, кредиты банков и других кредиторов.

По мере роста производства потребность в оборотных средствах возрастает, что также требует соответствующего финансирования оборотных средств. В этом случае источником их пополнения служит чистая прибыль предприятия.

В качестве оборотного капитала предприятием используются устойчивые пассивы. Они приравниваются к собственным источникам, так как постоянно находятся в обороте предприятия, используются для финансирования его хозяйственной деятельности, но ему не принадлежат.

К устойчивым пассивам относятся:

- 1) минимальная переходящая задолженность по заработной плате и отчислениям;
- 2) минимальная задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей;
- 3) задолженность перед поставщиками, окончательный срок расчета с которыми еще не наступил;
- 4) задолженность бюджету по некоторым видам налогов.

Кроме собственных и приравненных к ним средств, источником формирования оборотного капитала может быть кредиторская задолженность предприятия (средства, не принадлежащие предприятию, но временно находящиеся в его обороте).

Если устойчивые пассивы можно планировать, то кредиторская задолженность – это не планируемый источник формирования оборотного капитала.

Кредиторская задолженность подразделяется на нормальную, возникающую в связи с особенностями расчетов, и ненормальную, образующуюся в результате нарушения покупателями сроков оплаты расчетных документов. В последнем случае покупатель, получив от поставщика товарно-материальные ценности и не оплатив их в срок, использует уже не принадлежащие ему средства в своем обороте.

Экономически нецелесообразно формировать оборотный капитал только за счет собственных источников, так как это снижает возможности предприятия в финансировании других затрат. В качестве заемных источников используются краткосрочные кредиты банка, других кредиторов, коммерческий кредит.

Банк выдает краткосрочные ссуды, заключив с предприятием кредитный договор. Выдача кредитов увязывается с финансовым состоянием предприятия, его платежеспособностью. Краткосрочный кредит выдается на срок до одного года.

Другие кредиторы предоставляют средства предприятию займы под оговоренный процесс на срок менее года с оформлением векселя или иного долгового обязательства.

Коммерческий кредит также оформляется векселем. Это кредит поставщика покупателю, когда оплата производится позже в оговоренные сроки.

Кругооборот и показатели оборачиваемости оборотных средств

Оборотные средства находятся в постоянном движении. На протяжении одного производственного цикла они совершают кругооборот, состоящий из трех стадий, меняя свою форму.

На первой стадии предприятия затрачивают денежные средства на оплату счетов за поставляемые предметы труда. Оборотные средства из денежной формы переходят в товарную.

На второй стадии приобретенные оборотные фонды переходят непосредственно в процесс производства и превращаются вначале в производственные запасы и полуфабрикаты, а после завершения производственного процесса – в готовую продукцию.

На третьей стадии готовая продукция реализуется, в результате чего оборотные фонды из сферы производства приходят в сферу обращения и снова принимают денежную форму. Эти средства направляются на приобретение новых предметов труда и вступают в новый кругооборот. Это не означает, что оборотный капитал последовательно переходит из одной стадии кругооборота в другую. Напротив, он одновременно находится во всех трех стадиях кругооборота. Что-то в каждый момент покупается, производится, продается и снова покупается. Именно это и обеспечивает непрерывность и бесперебойность производства и реализации продукции.

Показатели оборачиваемости оборотных средств:

Простейшим из них является коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

Он определяется как стоимость реализованной продукции (выручка от реализации) за определенный период, деленная на средний остаток оборотных средств за тот же период.

Показатель средней продолжительности одного оборота в днях.

Особенность этого показателя по сравнению с предыдущим в том, что он не зависит от продолжительности того периода, за который был вычислен. Продолжительность оборота в днях может быть исчислена как частное от деления T (T – продолжительность периода, за который определяются показатели дней) на коэффициент оборачиваемости. В практике финансовых расчетов при исчислении показателей оборачиваемости принято считать продолжительность любого месяца равной тридцати, квартала – девяноста и года – 360 дням.

Среднесуточный оборот капитала – как выручка от реализации (стоимость реализованной продукции) за определенный период, деленная на количество дней в этом периоде.

Коэффициент закрепления оборотных средств – величина, об-

ратная коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует средний остаток оборотных средств, приходящийся на один рубль выручки от реализации.

Эффективность использования предметов труда можно оценить показателем материалоемкости, который определяется как отношение затрат сырья, топлива, материалов к объему производства (в руб.). Обратный показатель называется материалоотдачей и рассчитывается как отношение объема производства к затратам сырья, материалов, топлива.

Важнейшими показателями использования оборотных средств являются:

1) *коэффициент оборачиваемости оборотных средств* показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год). Коэффициент измеряется в разгах или количестве оборотов:

$$K_{об} = \frac{V_p}{ОББ},$$

где V_p - объем реализации продукции;

ОБс - средний остаток оборотных средств за период.

2) *продолжительность 1 оборота в днях или оборачиваемость в днях* –показывает за какой срок предприятию возвратятся его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции:

$$\text{Оборачиваемость в днях} = \frac{\text{Дни периода}}{K_{об}}$$

Или

$$\text{оборачиваемость в днях} = \frac{\text{Дни периода} \times \overline{ОБс}}{V_p}$$

3) *коэффициент загрузки средств в обороте* –характеризует сумму оборотных средств авансируемых на 1 руб. выручки от реализации, т.е. он показывает затраты оборотных средств (в руб. или коп.) для получения 1 руб. реализованной продукции:

$$K_{\text{загрузки}} = \frac{OC}{V_p} \times 100\%$$

ПРАВИЛО: Чем меньше коэффициент загрузки средств, тем эффективнее используются оборотные средства, т.е. улучшается финансовое положение предприятия.

По результатам оборачиваемости оборотного капитала рассчитывается сумма экономии или сумма дополнительного привлечения оборотных средств:

$$\Sigma \Delta(\text{привлеч}) = (Об.д_1 - Об.д_0) \times V_p = \pm \text{тыс.руб.}$$

$$V_p = \frac{V_p \text{ за год}}{\text{количество дней в году}(360)}$$

4) структура оборотных средств – это соотношение их отдельных элементов во всей совокупности:

$$d = \frac{\text{Запасы}}{\text{запасов общ } \Sigma Об.с.} \times 100\%$$

Оборотные средства после основных фондов занимают по своей величине второе место в общем объеме ресурсов, определяющих экономику предприятия. Объем оборотного капитала должен быть достаточным для производства продукции в количестве, запрашиваемом рынком, и в то же время не ведущим к увеличению издержек производства.

1. Расчет норм и нормативов оборотных средств по основным элементам

Норматив (норма) оборотных средств (Н) в денежном выражении по основным элементам производственных запасов определяется следующим образом:

$$H = P \times D,$$

где P – средневзвешенный расход материалов по смете затрат на производство по данному элементу затрат, руб.;

D – средняя норма запаса для данного элемента оборотных

средств, дни или %

В свою очередь, средняя норма запаса оборотных средств (D) по каждому виду или дню родной группе материалов учитывает время пребывания в текущем (T), страховом (C), транспортном (M), технологическом (Φ) запасах, а также время, необходимое для выгрузки, доставки, приемки и складирования материалов (подготовительный запас – Π):

$$D = T + C + M + \Phi + \Pi.$$

Текущий запас – основной вид запаса. На его размер влияют периодичность поставок по договорам (цикл снабжения), а также объем их потребления в производстве.

Норма оборотных средств в текущем запасе принимается, как правило, в размере 50 % среднего цикла снабжения.

Страховой запас (гарантийный) принимается, как правило, в размере 50 % текущего запаса, но может быть и меньше.

Транспортный запас создается лишь в случае превышения сроков грузооборота в сравнении со сроками документооборота, включая их акцепт.

Технологический запас создается в период подготовки материалов к производству, включая анализ и лабораторные испытания. Он учитывается в том случае, если не является частью процесса производства.

Подготовительный запас устанавливается на основании технологических расчетов или посредством хронометража.

Норматив в целом по оборотным средствам определяется как сумма норм оборотных средств в текущем, технологическом и подготовительном запасах.

Норматив оборотных средств в запасах по группе вспомогательных материалов, топливу (за исключением газа) устанавливается аналогично. Если в производстве используется широкий ассортимент вспомогательных материалов, то расчет норматива можно производить по вспомогательным материалам, которые занимают большой удельный вес по расходу их в производстве или по стоимости. По остальным вспомогательным материалам норматив рассчитывается исходя из фактических остатков за вычетом излишних, ненужных и длительное время не вовлекаемых в оборот материалов.

Норматив на запасные части рассчитывается в зависимости от групп оборудования. К первой группе относится оборудование, на которое разработаны типовые нормы оборотных средств по запасным частям; норматив определяется как произведение типовых норм и количества данного оборудования с учетом коэффициентов понижения.

Ко второй группе относится крупное уникальное импортное оборудование, норматив для которого определяется методом прямого счета. К третьей группе относится мелкое единичное оборудование, норматив по которому устанавливается методом укрупненного расчета.

Норма оборотных средств в запасах малоценных и быстроизнашивающихся предметов рассчитывается по каждому из предметов по запасу на складе и в эксплуатации.

Кроме того, рассчитывают нормы оборотных средств в незавершенном производстве и в расходах будущих периодов.

Использование отходов производства

Отходы производства – остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, химических соединений, образовавшиеся при производстве продукции или выполнении работ (услуг) и утратившие полностью или частично исходные потребительские свойства. Отходы потребления – изделия и материалы, утратившие свои потребительские свойства в результате физического или морального износа.

Отходы производства и потребления являются вторичными материальными ресурсами (ВМР), которые в настоящее время могут вторично использоваться в народном хозяйстве.

Токсичные и опасные отходы – содержащие или загрязненные материалами такого рода, в таких количествах или в таких концентрациях, что они представляют потенциальную опасность для здоровья человека или окружающей среды.

Задачи использования отходов производства:

- 1) снижение объемов образования отходов на основе внедрения малоотходных и безотходных технологий;
- 2) сокращение на основе применения новых технологических решений видов и объемов токсичных и опасных отходов;
- 3) повышение уровня использования отходов;
- 4) эффективное использование сырьевого и энергетического потенциала вторичных материальных ресурсов;
- 5) целенаправленное распределение финансовых и иных ресурсов на удаление отходов и их вовлечение в хозяйственный оборот.

При разработке системы государственного управления отходами следует исходить из того, что объектами управления являются как все источники образования отходов, так и их потребители, а управляющее воздействие должно осуществляться по трем стратегическим направлениям:

- 1) создание условий для снижения количества отходов;
- 2) обеспечение роста объемов использования отходов;
- 3) создание экологически безопасных условий хранения и

уничтожения отходов.

В условиях рыночной экономики приоритет в государственном регулировании должен принадлежать правовым, нормативным и экономическим методам управления. При этом должны использоваться не только меры экономического стимулирования, но и меры экономического воздействия (платежи за загрязнение окружающей среды, штрафы и санкции за нарушение экологического законодательства и т.п.).

Административные методы управления – проведение государственной экспертизы деятельности предприятий, разработка и осуществление государственных программ в области образования и использования отходов, а также координация деятельности как государственных органов управления, так и коммерческих структур.

Одним из важных направлений управления является *организация подготовки кадров* – специалистов различных отраслей промышленности и сферы услуг, связанных с проблемами образования, обезвреживания и использования отходов.

Государственной программой предусматриваются совершенствование экономического механизма управления отходами; разработка основ эколого-экономической оценки мероприятий, включаемых в программу; совершенствование правового регулирования образования, использования и размещения отходов.

ТЕМА 2.3. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И ИНТЕНСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

1. Проблемы обновления материально –технической базы организации в современных условиях

Важное условие организации эффективного сельскохозяйственного производства - оптимальное формирование и рациональное использование материально - технической базы сельского хозяйства. Совокупность материальных, вещественных элементов, средств производства, которые используются и могут быть использованы в экономических процессах. Для предприятия понятие материально-технической базы учитывает состояние компонентов: наличие и приспособленность производственных площадей, возраст оборудования, соответствие наличных материальных ресурсов производственной программе.

Она многогранна и имеет натурально - и стоимостный состав. По своему натурально - составу материально - техническая база включает средства и предметы труда (машины, оборудование и другие технические средства, производственные и культурно - сооружения, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, средства защиты

растений, семена, корма, сырьё, топливо). В процессе её функционирования используются естественные ресурсы (вода и др.). Все элементы материально-технической базы объединяются в те или иные технологические процессы посредством определенных форм организации производства.

Экономическое содержание материально-технической базы очень тесно связано с содержанием производительных сил. Однако между ними есть и существенные различия. Так, материально - база аграрной сферы не включает в свой состав непосредственного производителя, хотя создаётся и приводится в движение рабочей силой. Да и отличие материально -технической базы от самого производства состоит в том, что последнее представляет собой диалектическое единство производительных сил и производственных отношений, а материально - техническая база - только элемент производительных сил, на основе которого между субъектами производственного процесса складываются соответствующие производственные отношения.

Экономический механизм формирования и воспроизводства материально-технической базы сельского хозяйства характеризуется действием двух различных групп факторов.

Первая группа этих факторов проявляется через использование горизонтальных экономических связей сельского хозяйства с машиностроением, энергетикой, химической промышленностью, строительством и другими отраслями экономики. Сформированные на этой основе элементы материально - технической базы олицетворяют собой овеществленный труд промышленности и капитального строительства в форме потенциальной производительной силы.

Другая группа факторов проявляет себя через вертикальные экономические связи внутри сельского хозяйства, обеспечивая взаимодействие живого труда и всех элементов базы. В результате такие ее составляющие, как сельскохозяйственные угодья и биологическая группа средств производства, ежегодно циклически расширенно воспроизводятся в рамках отрасли и каждого отдельного предприятия. Если же сельскохозяйственные растения и животные воспроизводятся не только количественно, но и качественно, то воспроизводство обрабатываемых земель происходит только в качественном смысле, путем расширенного воспроизводства их плодородия. С экономической точки зрения сущность расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве заключается в увеличении производительной силы живых организмов и почвы.

Экономическая сущность материально - технических ресурсов заключается в том, что они, являясь оборотными фондами предприя-

тия, полностью переносят свою стоимость на вновь созданную продукцию сельского хозяйства. Их стоимость входит в общие затраты на производство продукции. Материально - технические ресурсы участвуют в процессе производства в течении одного производственного цикла и, следовательно, требуют постоянного возмещения на прежнем уровне при простом воспроизводстве или в увеличенных размерах при расширенном воспроизводстве. В процессе производства они меняют свою вещественную форму, что отличает их от другой группы производственной базы -технических ресурсов, составляющих основные средства предприятия. Так, посевной материал в процессе производства превращается под воздействием природных, биологических и почвенных факторов в растения, а минеральные удобрения, внесенные в почву, превращаются в различные питательные элементы, которые создают условия для формирования растений.

В состав материально-технической базы сельского хозяйства включаются *материально - технические ресурсы и технические средства*.

Материально-технические ресурсы представлены производственными запасами и незавершенным производством. К производственным запасам относятся различные вещественные элементы сельскохозяйственного производства, используемые в качестве предметов труда в производственном процессе (корма, семена, горюче - смазочные материалы, животные на откорме и др.).

Главное средство производства в сельском хозяйстве - земля, особенности которой вызывают специфические формы концентрации и специализации сельскохозяйственного производства, обуславливают необходимость применения научно обоснованных систем земледелия для повышения плодородия почвы. В качестве средств производства в сельском хозяйстве применяются живые организмы - растения и животные, вследствие чего в развитии отрасли переплетается действие экономических и биологических законов, период производства не совпадает с рабочим периодом, сезонно используются средства производства и труд. В этом основные особенности экономики сельского хозяйства как науки.

2. Структура и источники финансирования инвестиций.

Показатели эффективности капитальных вложений

Понятие и формы инвестиций, инвестиционной деятельности. Виды инвестиций: финансовые, реальные, интеллектуальные

Сущность инвестиций в условиях рыночной экономики заключается в сочетании двух сторон инвестиционной деятельности: затрат ресурса и получения результата.

Инвестиции осуществляются с целью получения дохода (результата) в будущем и становятся бесполезными, если они данного дохода (результата) не приносят.

В соответствии с Законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестициями являются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и/или иной деятельности в целях получения прибыли и/или достижения иного полезного эффекта.

Инвестиции классифицируются в соответствии со следующими классификационными признаками:

- объект инвестирования;
- фазы инвестиционного цикла;
- область инвестирования;
- форма собственности инвестиций;
- территориальный характер инвестиций;
- источники инвестиций.

По признаку «объект инвестирования» различают следующие виды инвестиций:

1. Инвестиции в нефинансовые активы:
 - инвестиции в основной капитал и нематериальные активы;
 - инвестиции на капитальный ремонт основных фондов;
 - инвестиции в прирост запасов оборотных фондов;
 - инвестиции в другие нефинансовые активы (включая природопользование земельных участков и объектов природопользования и др.).
2. Финансовые инвестиции (вложения):
 - инвестиции в ценные бумаги других предприятий;
 - инвестиции в процентные облигации государственных и местных займов;
 - инвестиции в форме вложений в уставные капиталы других предприятий;
 - предоставление другим предприятиям займов.
3. Инвестиции в человеческий капитал:
 - инвестиции в образование фактически занятых или потенциальных работников предприятия;
 - инвестиции в повышение квалификации работников предприятия;
 - инвестиции в социальную сферу предприятия.

В рыночной экономике значительную роль играют финансовые инвестиции, поскольку финансовый капитал в отличие от производственного характеризуется повышенной мобильностью. Поэтому финансовые инвестиции в акции, облигации и другие ценные бумаги являются лучшим средством перелива капитала из одних сфер экономики в другие, что способствует структурным сдвигам в самой экономике.

По критерию «фазы инвестиционного цикла» выделяются начальные, текущие и дополнительные инвестиции.

Начальные – инвестиции в создание предприятия или смежного производства.

Текущие – инвестиции, обеспечивающие деятельность предприятия путем поддержания основных фондов в рабочем состоянии с помощью модернизации или капитального ремонта.

Дополнительные – инвестиции в действующее производство, предусматривающие увеличение мощностей предприятия (расширение), совершенствование производственных процессов в целях снижения издержек, изменение производственного профиля предприятия и диверсификацию для расширения номенклатуры производимой продукции и проникновения в новые сферы сбыта.

По третьему признаку – «область инвестирования» – инвестиции классифицируются по фазам производственно-сбытового процесса предприятия (организации), в которую эти средства направляются. Для производственного предприятия выделяются фазы:

- материально-техническое снабжение, т.е. обеспечение материалами, техникой, транспортом, полуфабрикатами;
- собственно производство;
- реализация.

По четвертому признаку – «форма собственности инвестиций» – выделяются инвестиции:

- государственные – инвестиции, осуществляемые государственными органами власти различных уровней за счет соответствующих бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также инвестиции, реализуемые государственными предприятиями и предприятиями с участием государства за счет собственных и заемных средств;
- иностранные – инвестиции, осуществляемые иностранными юридическими и физическими лицами, а также непосредственно иностранными государствами и международными организациями;
- частные – инвестиции, осуществляемые физическими лицами и юридическими лицами, представляющими предприятия и организации негосударственной формы собственности;
- смешанные – осуществляемые государственными структу-

рами, совместно с частными лицами и/или предприятиями негосударственной формы собственности;

- совместные – осуществляемые совместно отечественными и иностранными инвесторами.

Пятый признак – «территориальный характер инвестиций» – предполагает выделение трех групп:

- региональные инвестиции – вложение средств в пределах конкретного региона страны;

- внутренние инвестиции – вложение средств в объекты, размещенные на территории страны в целом;

- инвестиции за границей – вложение средств в объекты инвестирования, размещенные за пределами государственных границ страны.

Шестой признак – источники финансирования. По этому признаку инвестиции предприятия (организации) классифицируются следующим образом:

- внешние источники формируются за счет займов, выпуска акций, коммерческих кредитов, прямых иностранных инвестиций;

- внутренние источники – поступления в виде амортизационных отчислений и нераспределенной прибыли.

Все внутренние источники финансирования являются *собственными*, а все внешние, кроме средств, получаемых от выпуска акций, – *заемными*. Внутренние источники финансирования инвестиций составляют основу развития предприятия.

Внутреннее содержание понятия «инвестиции» может быть раскрыто с помощью трех дополнительных понятий:

- объект инвестирования;
- субъект инвестирования;
- инвестиционная деятельность.

Под *инвестиционным объектом* понимается объект предпринимательской деятельности, на который направлены инвестиции. *Инвестиционный объект* существует исключительно в процессе проведения инвестиционной деятельности и представляет для инвестора интерес только в той мере, в которой обеспечивает удовлетворение его целей. Поэтому инвестиционный объект представляет для инвестора временный интерес: объект продается или ликвидируется, как только перестает соответствовать поставленным целям.

Инвестиционная деятельность подразумевает наличие множества участников. В качестве ее субъектов выступают, с одной стороны, банки, финансовые компании, а также частные инвесторы, государство и другие инвестиционные институты, т.е. участники, облада-

ющие свободными инвестиционными ресурсами, с другой – предприятия и организации, испытывающие потребность в этих ресурсах.

Осуществление инвестиционной деятельности при определенных условиях требует участия посредников, задача которых – обеспечить взаимодействие инвестиционных институтов с потребителями инвестиционных ресурсов.

Под *инвестиционной деятельностью* понимается последовательность действий инвестора по выбору и созданию инвестиционного объекта, его эксплуатации, а иногда – ликвидации, по осуществлению необходимых дополнительных вложений и привлечению (в случае необходимости) внешнего финансирования.

Инвесторы

Можно выделить следующие группы инвесторов, представленные на российском инвестиционном рынке:

1. Стратегические инвесторы – инвесторы, имеющие долгосрочные цели присутствия на российском рынке и такую стратегию действий, которая устойчива к изменениям российского инвестиционного климата. Появление стратегического инвестора означает кардинальные изменения в деятельности предприятия, ему, как правило, принадлежит полный контроль за производственной, финансовой и оперативной деятельностью предприятия.

2. Венчурные инвесторы, сравнительно недавно пришедшие на рынок и не ставящие долгосрочных целей его завоевания. Большая часть этих компаний ориентирована на получение сверхвысоких доходов в течение небольшого времени на посреднических, торговых и финансовых операциях, что связано с повышенным риском.

3. Портфельные инвесторы – инвесторы, осуществляющие инвестиции в ценные бумаги одного или нескольких предприятий и собирающие таким образом «портфель» различных ценных бумаг, не требуя при этом полного управления деятельностью предприятия. Чаще всего целью портфельного инвестора является последующая продажа ценных бумаг предприятий, в которые инвестируются средства (например, стратегическому инвестору).

Можно выделить следующие типы портфельных инвесторов в зависимости от их стратегии:

- активный (агрессивный) – допускающий высокий риск в своей деятельности, но и ожидающий высоких доходов в перспективе. Склонен как к долгосрочным, так и краткосрочным инвестициям и не требует высоких текущих доходов;

- консервативный (пассивный) – ожидающий устойчивого текущего дохода при небольшой доле риска. Обычно эти доходы! зна-

чительно ниже, чем у активного инвестора, однако они предсказуемы и носят регулярный характер;

- умеренно-консервативный – ожидающий роста капитала и получения текущих доходов при контролируемом риске.

Инвестиционная политика предприятия

Инвестиционная политика предприятия представляет собой одну из составляющих его финансовой стратегии. Суть инвестиционной политики заключается в формировании комплекса мероприятий по привлечению и мобилизации инвестиционных ресурсов – с одной стороны, и оптимизации инвестиционных целей и инвестиционного процесса для обеспечения экономического развития предприятия – с другой.

Инвестиционная программа представляет собой план реализации совокупности инвестиционных проектов на предприятии.

Под *инвестиционным проектом* понимается обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления инвестиций, а также описание практических действий по этому поводу (бизнес-план) и их реализация. Содержание инвестиционной программы определяется инвестиционной политикой предприятия, которая, в свою очередь, зависит от стратегии предприятия в рассматриваемом периоде.

Инвестиционная программа предприятия предусматривает определение величины и структуры капитала, необходимого для реализации входящих в нее инвестиционных проектов.

Выбор формы финансирования и селекция инвестиционных проектов (или проекта) для включения в инвестиционную программу имеет принципиальные значения для ее оптимизации.

Оптимальной следует считать такую инвестиционную программу, которая наилучшим образом обеспечивает достижение стратегических целей предприятия при соблюдении существующих ограничений по времени и ресурсам

Капитальные вложения и инвестиции: понятие, состав

Эффективность деятельности предприятия зависит не только от того, как используются основные фонды, но и от того, как регулируется процесс их воспроизводства.

Воспроизводство основных фондов происходит благодаря капитальному строительству, под которым понимается процесс технического перевооружения, реконструкции, расширения и нового строительства предприятий и их объектов.

Капитальное строительство осуществляется за счет капитальных вложений. Под **капитальными вложениями** понимаются денежные средства, которые направляются на воспроизводство основных фондов.

Капитальные вложения по своему составу подразделяются на три группы:

- затраты, связанные с проведением строительно-монтажных работ;
- затраты на приобретение и установку машин, оборудования и различных механизмов;
- прочие капитальные вложения, к которым относятся затраты, связанные с проектированием строящегося объекта, подготовкой строительной площадки, содержанием дирекции строящегося объекта, набором и обучением кадров для строящегося предприятия.

Понятие капитальных вложений тесно связано с понятием **инвестиций**, под которыми понимаются вложения финансовых и материально-технических средств в развитие предприятия или экономики в целом.

В состав инвестиций входят:

- капитальные вложения, идущие на воспроизводство основных фондов;
- денежные средства, направляемые на прирост оборотных фондов;
- вложенные средства в виде ценных бумаг.

Понятие инвестиций является более широким, чем понятие капитальных вложений. В случае **инвестиций** средства направляются не только на воспроизводство основных фондов, но и на другие цели, связанные с развитием предприятия или экономики в целом.

В составе инвестиций кроме капитальных вложений выделяются средства, идущие на прирост оборотных фондов, и вложения в форме ценных бумаг.

Под структурой капитальных вложений и инвестиций понимается распределение их величины, выраженное в процентах, между территориями, отраслями, источниками финансирования, отдельными элементами капитальных вложений или формами воспроизводства основных фондов.

Исходя из этого выделяют пять видов структуры капитальных вложений и инвестиций:

- *территориальная* – характеризует распределение капитальных вложений и инвестиций между отдельными территориями (регионами) страны;
- *отраслевая* – характеризует распределение капитальных вложений и инвестиций между отдельными отраслями народного хозяйства или промышленности;
- *по источникам финансирования* – предполагает определение доли капитальных вложений, направляемых из бюджетных и вне-

бюджетных источников. К бюджетным источникам финансирования относятся средства, выделяемые из федерального и местного бюджетов, к внебюджетным источникам – собственные и заемные средства предприятий, средства централизованных инвестиционных фондов, льготные государственные инвестиционные кредиты, средства индивидуальных застройщиков;

- *технологическая* – характеризует процентное распределение капитальных вложений между отдельными их элементами. При этом чем больше доля затрат на приобретение и монтаж машин и оборудования, тем более эффективно их распределение;

- *воспроизводственная* – характеризует распределение капитальных вложений между отдельными формами воспроизводства основных фондов, т.е. между техническим перевооружением, реконструкцией, расширением действующего производства и новым строительством.

Под техническим перевооружением производства понимается обновление и модернизация отдельных видов машин, оборудования, аппаратов и агрегатов. Как правило, на предприятиях оно проводится регулярно в соответствии с ежегодно разрабатываемыми планами организационно-технических мероприятий.

Реконструкция предполагает замену или модернизацию машин и оборудования на всем участке производства. Она проводится один раз в несколько лет по специально разработанным планам реконструкции производства. В обоих случаях (и при техническом перевооружении, и при реконструкции) речь идет о замене и модернизации машин и оборудования, но реконструкция отличается от технического перевооружения тем, что носит комплексный характер и проводится реже.

Расширение предполагает строительство новых участков, цехов, производств на территории действующего предприятия.

Новое строительство предполагает создание филиалов предприятия и строительство новых объектов за пределами основной территории действующего предприятия. В обоих случаях (и при расширении, и при новом строительстве) речь идет о строительстве и создании новых объектов, а главное различие между ними заключается в том, где (на территории предприятия или за ее пределами) будут создаваться новые объекты.

Воспроизводственная структура считается тем **более прогрессивной**, чем больше в ней доля средств, направляемых на техническое перевооружение и реконструкцию, так как эти формы воспроизводства требуют меньших удельных капитальных вложений и мероприятия, связанные с их осуществлением, реализуются в более короткие сроки.

Основные этапы процесса управления инвестициями

Этапы управления инвестициями:

1. Анализ инвестиционного климата страны.
2. Выбор конкретных направлений инвестиционной деятельности.
3. Выбор конкретных объектов инвестирования.
4. Оценка ликвидности инвестиций.
5. Определение необходимого объема инвестиционных ресурсов.
6. Управление инвестиционными рисками.

Эффективность капитальных вложений

Экономическое развитие производства, в основе которого лежит инвестируемый капитал, может быть охарактеризовано в долгосрочном периоде как интенсивное и экстенсивное. В целях всестороннего обоснования экономической эффективности инвестиций, выявления конкретных резервов ее повышения используется **система показателей**.

В качестве **обобщающих** в этой системе принимаются:

- показатель **окупаемости инвестиций**, характеризующий сроки возвратности вложенных средств;
- показатель **удельных капитальных вложений**, позволяющий оценить меру ресурсосбережения (капиталоемкости) при обеспечении намеченного прироста продукции.

Кроме того, в состав системы входят следующие показатели: **производительность труда; фондоотдача; себестоимость продукции; материалоемкость и энергоемкость продукции.**

Общая экономическая эффективность инвестиций рассчитывается:

1. По **народному хозяйству** Российской Федерации, субъектам Российской Федерации:

$$\mathcal{E}_{\text{нх}} = \Delta\text{Д}/\text{К},$$

где $\Delta\text{Д}$ —прирост национального дохода в сопоставимых ценах;
 К —производственные инвестиции.

2. По **отдельному действующему** предприятию:

$$\mathcal{E}_{\text{дп}} = \Delta\text{П}/\text{К},$$

где $\Delta\text{П}$ —прирост прибыли (снижение себестоимости), вызванный капитальными вложениями;

3. По **вновь строящемуся предприятию** показатель:

$$\mathcal{E}_{\text{en}} = (\Pi - C)/K,$$

где Π – годовой выпуск продукции в целях предприятия;
 C – себестоимость годового выпуска после полного освоения мощностей.

Одновременно с расчетом экономической эффективности инвестиций определяется срок окупаемости соответственно по приросту прибыли:

$$T_{\text{пл}} = K/\Delta\Pi, \text{ или } T_{\text{шп}} = K/(\Pi - C)$$

Любым инвестициям капитала свойственен **риск** из-за высокой неопределенности будущих условий инвестирования.

В этой связи различают:

- различные риски, обусловленные *особенностями самого объекта инвестирования*;
- *рыночный* риск, связанный с возможностью потери капитала вследствие изменения спроса и предложения на продукцию и цен на факторы производства;
- *бизнес-риск*, выражаемый в достоверности экономической оценки эффективности инвестиций и, в частности, длительности инвестиционного периода;
- *финансовый* риск, связанный со снижением покупательной способности денег и обесценением активов в период инвестирования и коммерческой реализации (например, вследствие инфляционных процессов).

Пути повышения эффективности инвестиций

Среди путей повышения эффективности инвестиций отметим:

- осуществление капитальных вложений, базирующихся на новшествах, в основе которых лежат последние достижения науки и техники;
- увеличение доли активной части основных фондов, что улучшает технологическую структуру инвестиций;
- обеспечение ресурсосберегающей технологии строительства;
- оптимизацию финансовых потоков и максимальное сокращение сроков от начала капитальных вложений до полного освоения запланированной мощности производства;
- непрерывное проведение маркетинга по объекту инвестирования и начало реализации продукции уже на завершающих этапах инвестирования.

3. Сущность и показатели интенсификации производства, основные ресурсо- и энергосберегающие технологии

Развитие сельского хозяйства осуществляется в двух формах: экстенсивной и интенсивной.

Под *экстенсивной* понимают такую форму развития сельского хозяйства, при которой объемы продукции увеличиваются за счет расширения площадей обрабатываемой земли, природных кормовых угодий и использования естественного плодородия почв на неизменной технической основе.

При *интенсивной* форме объемы продукции увеличиваются в результате улучшения использования обрабатываемой земли, повышения ее продуктивности на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, совершенствования форм организации производства.

Экстенсивный путь имел важное значение для увеличения производства продукции на ранних этапах развития сельского хозяйства. Однако освоение новых земель продолжается и в настоящее время. Вместе с тем исторический опыт развития большинства стран мира показывает, что основным и наиболее перспективным направлением развития сельского хозяйства является интенсификация.

Объективными предпосылками интенсификации сельского хозяйства являются:

- ограниченность земель, пригодных для сельскохозяйственного использования;
- развитие производительных сил, совершенствование орудий и средств обработки земли;
- общественное разделение труда;
- рост городского населения, потребности в сельскохозяйственных продуктах.

Интенсификация не исключает и экстенсивное освоение земель, необходимость в котором возникает в двух ситуациях: когда невозможно покрыть растущий спрос на продукты сельского хозяйства только за счет интенсификации; если расширение посевных площадей позволяет при равной сумме капитальных и текущих затрат получить больше продукции, чем при интенсификации.

Преобладание экстенсивного или интенсивного пути развития сельского хозяйства зависит от сложившихся экономических условий - наличия свободных земель, возможности дополнительных вложений, спроса на продукцию, эффективности производства. На практике увеличение продукции часто происходит посредством применения двух форм одновременно. При этом необходимо иметь в виду, что экстен-

сивная форма развития сельского хозяйства при определенных условиях может быть эффективной, следовательно, экстенсивное развитие нетождественно неэффективности.

Интенсификация сельского хозяйства- это основная форма расширенного воспроизводства, осуществляемая путем совершенствования системы ведения отрасли на основе научно-технического прогресса для увеличения выхода продукции с единицы площади, повышения производительности труда и снижения издержек на единицу продукции.

При определении интенсификации необходимо исходить из характерной для нее тройственной взаимосвязи: затраты - земля продукция. Однако продукция может быть получена и при отрицательном влиянии интенсификации на окружающую среду, поэтому одним из необходимых условий данного процесса является экологическое благополучие.

Следовательно, под интенсификацией сельского хозяйства следует понимать дополнительные вложения материальных средств, а иногда и живого труда на той же площади, осуществляемые на основе совершенствования техники и технологии производства с целью увеличения объема продукции при одновременном росте экономического плодородия земли.

Данное определение раскрывает материальную основу интенсификации, которую составляют дополнительные вложения качественных средств и квалифицированного труда. В ходе интенсификации затраты материальных ресурсов (овеществленного труда) увеличиваются, а живого труда сокращаются, так что совокупные затраты труда в целом на единицу продукции уменьшаются.

Под *дополнительными вложениями* следует понимать затраты материальных средств и труда на единицу площади, которые превышают уровень затрат в базовый период или в базовом хозяйстве, осуществляются с целью повышения плодородия почв, увеличения выхода продукции с единицы площади. В сущности, понятие «добавочные вложения материальных средств и труда» предполагает изменение форм организации производства, преобразование техники и технологии.

Основные направления и пути дальнейшей интенсификации сельского хозяйства.

Экономическая эффективность сельского хозяйства в значительной степени зависит от факторов интенсификации. Понятия «фактор» и «направление» трактуются по-разному. Одни авторы разграничивают эти понятия, другие, напротив, употребляют эти термины как синонимы.

Некоторые экономисты считают, что фактор характеризует конкретную движущую силу интенсивного развития, а термин «направление» служит для выражения наиболее общего ее осуществления. Например, минеральные удобрения есть фактор, а химизация сельского хозяйства - направление интенсификации. В то же время комплексная механизация выступает и как фактор интенсификации, и как ее направление.

Факторы интенсификации сельского хозяйства можно объединить в три группы.

Факторы первой группы определяют рост и устойчивость урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности животных на основе использования их биологического потенциала. К данной группе в земледелии относятся: применение удобрений, совершенствование агротехнических приемов семеноводства, использование новых высокоурожайных сортов растений, орошение и т.д. В животноводстве - укрепление кормовой базы, племенная и ветеринарная работа, улучшение условий содержания животных и др.

Факторы второй группы обеспечивают снижение затрат труда на возделывание сельскохозяйственных культур и содержание скота. К ним относятся комплексная механизация и электрификация сельскохозяйственного производства, совершенствование организации и оплаты труда.

Факторы третьей группы создают благоприятные условия для эффективного использования производственных ресурсов (земельных, материальных и трудовых), а также ускорения внедрения достижений научно-технического прогресса. Это углубление специализации, концентрация и кооперация сельскохозяйственного производства, совершенствование форм собственности и хозяйствования, экономического механизма функционирования сельских товаропроизводителей, улучшение условий труда и отдыха работников.

Для всего производственного процесса характерна связь между факторами производства и объемом производимой продукции. Выход продукции в значительной степени зависит от сочетания факторов интенсификации. Уровень урожайности и продуктивности животных определяет лимитирующий фактор. Это обуславливает необходимость устранения имеющихся диспропорций. Таким образом, повышение экономической эффективности интенсификации сельского хозяйства заключается в обеспечении сбалансированности факторов производства или ликвидации диспропорций между ними.

Интенсификация сельского хозяйства должна осуществляться не только за счет количественного наращивания ресурсов, но прежде всего на основе их более рационального использования. Многие сель-

скохозйственные предприятия используют производственные ресурсы малоэффективно. В связи с этим важным направлением интенсификации является применение интенсивных, ресурсосберегающих технологий производства продукции. Ресурсосберегающие технологии направлены на снижение прямых затрат труда, материалоемкости продукции и производственных процессов, соблюдение экологических норм воздействия на земельные ресурсы, получение максимального выхода продукции и прибыли. Непременные условия внедрения таких технологий - высокая культура земледелия, соблюдение севооборотов, наличие системы машин и квалифицированных кадров.

Основными направлениями совершенствования технологий в земледелии являются:

- *оптимизация режима выращивания растений путем внесения необходимого количества удобрений;

- *использование высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур;

- *применение рациональных схем размещения растений, позволяющих эффективнее использовать землю и технику;

- *сокращение количества агротехнических приемов на основе их совмещения в комбинированных агрегатах (посев и внесение удобрений и др.);

- *поточное выполнение операций в рамках отдельных технологических стадий (уборка урожая зерновых, очистка полей от соломы и т. д.);

- *оптимальное разделение труда между мобильными и стационарными процессами, перевод ряда операций на стационарное выполнение (доработка зерна, товарная обработка яблок и др.); рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Проведенные Всероссийским научно-исследовательским институтом экономики сельского хозяйства расчеты показывают, что перевод свекловодства на ресурсосберегающие технологии позволяет снизить затраты: на топливо и смазочные материалы - на 67 %, минеральные удобрения - на 29, химические средства защиты растений - на 44,5; семена - на 3, амортизацию и текущий ремонт- на 32%.

Однако не для всех сельскохозяйственных культур существуют такие технологии. Для некоторых культур (овощных, плодовых и др.) разработаны только отдельные агротехнические приемы на принципах ресурсосбережения. Но и их применение позволяет снизить материалоемкость продукции.

Экономное использование ресурсов позволяет значительно увеличить производство сельскохозяйственной продукции при том же объеме материальных и трудовых затрат, без привлечения дополни-

тельных вложений.

В животноводстве совершенствование технологий осуществляется по следующим направлениям:

- поточность, ритмичность и синхронность производства (поточно-цеховая технология производства молока, интенсивная технология выращивания и откорма молодняка животных и др.);
- стандартность кормов, скота и получаемой продукции; перевод производства на промышленную основу; экономное использование производственных ресурсов.

В молочном скотоводстве прогрессивной является поточно-цеховая технология производства молока. Она базируется на раздельно-групповом содержании коров с учетом их физиологического состояния и продуктивности. Все стадо по физиологическому состоянию разбивают на четыре цеха: сухостойных коров, отела, раздоя и осеменения, производства молока. На небольших и средних фермах целесообразно использовать трех цеховой вариант поточной системы производства молока. В этом случае цехи раздоя и осеменения и производства молока объединяют, а коров после отела на весь период лактации закрепляют за оператором машинного доения.

Опыт хозяйств, внедривших поточно-цеховую технологию, доказывает возможность повышения удоя коров на 300-500 кг, выхода телят на 100 коров на 3-5 голов, сокращения расхода кормов на единицу продукции на 10-15%, снижения себестоимости и трудоемкости производства молока также на 10-15%.

Другим направлением интенсификации сельскохозяйственного производства является комплексная механизация. Сельское хозяйство - самая трудоемкая отрасль народного хозяйства, имеющая низкий уровень механизации производственных процессов. Однако механизацию сельскохозяйственного производства нельзя сводить только к росту парка тракторов и сельскохозяйственных машин. Нужна такая техника, которая соответствовала бы современным требованиям не только крупного коллективного производства, но и мелкотоварного - фермерского хозяйства или кооператива.

Повышение уровня механизации производственных процессов в сельском хозяйстве будет способствовать росту производительности труда, улучшению использования всех материальных ресурсов.

Одним из основных направлений интенсификации сельского хозяйства является химизация. Применение химикатов способствует повышению урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, улучшению качества продукции, обеспечивает экономии труда и рост его производительности.

В химизации сельского хозяйства выделяют следующие направления.

1. Применение минеральных удобрений. Данные научно-исследовательских институтов свидетельствуют, что внесение 1ц сбалансированных минеральных удобрений позволяет получить дополнительно 1,2-1,5ц зерна, 8-12ц корней сахарной свеклы, 7-10ц картофеля, 10-12 ц овощей.

2. Применение гербицидов для уничтожения сорных растений.

Практика показывает, что в результате химической прополки уничтожается до 80-90% сорняков, а урожайность зерновых культур повышается в среднем на 10%, сахарной свеклы - на 15, овощей на 20%.

3. Использование химических средств защиты растений и животных от болезней и вредителей. Вредители и болезни растений наносят большой ущерб сельскохозяйственному производству. По расчетам специалистов, ежегодно по этой причине пропадает около 20% урожая сельскохозяйственных культур.

4. Использование химических продуктов для повышения качества кормов. Химизация животноводства способствует решению белковой проблемы в кормопроизводстве. Важным средством улучшения белкового питания свиней и птицы служат кормовые дрожжи и аминокислоты (метионин и лизин). Использование 1 т кормовых дрожжей позволяет получить дополнительно 750 кг свинины и около 2 т мяса птицы. Большое значение для животноводства имеют витамины и антибиотики.

5. Употребление в сельском хозяйстве различных химических изделий - полимерной пленки для сооружения теплиц и парников, хранения силоса и т.д.

Еще одним важным направлением интенсификации сельского хозяйства является мелиорация земель - орошение, осушение, известкование кислых и гипсование солонцовых почв. Мелиорация позволяет поднять урожайность сельскохозяйственных культур в 1,4-1,8 раза и значительно повысить эффективность производства. Площадь орошаемых земель в Российской Федерации составляет 4,8 млн га.

Для интенсификации сельского хозяйства необходимо внедрение в производство устойчивых к болезням и вредителям урожайных сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, что позволяет повысить урожайность сельскохозяйственных культур на 15-25%.

Непременными условиями повышения эффективности животноводства являются правильная организация племенной работы, формирование высокопродуктивного стада.

В сложившихся условиях важнейшее значение в повышении

экономической эффективности сельского хозяйства имеют совершенствование механизма функционирования сельских товаропроизводителей, обоснование прогрессивных форм организации производства, стимулирование высокопроизводительного труда. Наиболее успешно интенсификация сельского хозяйства осуществляется в специализированных предприятиях, так как на них созданы благоприятные условия для внедрения достижений научно-технического прогресса.

Таким образом, интенсификация представляет собой объективный и динамичный процесс постоянного развития производительных сил, перехода от менее сложных к более сложным системам ведения отраслей, базирующийся на максимальном использовании достижений научно-технического прогресса.

Показатели, характеризующие уровень интенсификации.

При рассмотрении интенсификации сельского хозяйства необходимо различать два ее аспекта: уровень интенсивности производства и экономическую эффективность интенсификации.

Уровень интенсивности сельскохозяйственного производства отражает степень концентрации средств производства и труда на одной и той же земельной площади. Для определения уровня интенсивности при меняют систему показателей, которая включает как общие, так и частные, как стоимостные, так и натуральные показатели.

К основным показателям уровня интенсивности сельскохозяйственного производства (I) относятся следующие:

1. Совокупные затраты сельского хозяйства (сумма основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения и производственных затрат без амортизации) в расчете на 1 га земельной площади, руб.:

$$I_1 = (\Phi_0 + ПЗ - А) / ПЛ$$

где Φ_0 - стоимость основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения, руб.; ПЗ - производственные затраты, руб.; А - амортизация основных фондов, руб.; ПЛ - площадь сельскохозяйственных угодий, га.

2. Стоимость производственных фондов (основных и оборотных) на 1 га сельскохозяйственных угодий, руб.:

$$I_2 = (\Phi_0 + \Phi_{об}) / ПЛ$$

где $\Phi_{об}$ - производственные оборотные фонды, руб.

3. Стоимость основных производственных фондов сельскохо-

зяйственного назначения в расчете на 1 га земельной площади (фондооснащенность), руб.:

$$И_3 = \Phi_0 / \text{ПЛ}$$

4. Сумма текущих производственных затрат сельского хозяйства в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, руб.:

$$И_4 = \text{ПЗ} / \text{ПЛ}$$

1. Плотность животных (на принятую единицу сельхозугодий).

Приведенные показатели характеризуют интенсивность всего сельского хозяйства. В условиях инфляции и резкого повышения цен для объективной оценки уровня интенсивности производства необходимо сопоставлять фактические и нормативные показатели интенсивности.

Для определения уровня интенсивности земледелия используют следующие показатели:

1. Совокупные затраты растениеводства на 1 га пашни.
2. Стоимость производственных фондов растениеводства на 1 га пашни.
3. Размер текущих производственных затрат растениеводства на 1 га пашни.
4. Энергооснащенность энергетических ресурсов (в л.с.) на 100 га пашни или посевной площади.
5. Объем применяемых удобрений (минеральных и органических) на 1 га пашни.
6. Плотность механизированных работ - объем механизированных работ (в усл. эт. га) на 1 га пашни.

Показатели уровня интенсивности животноводства такие:

1. Совокупные затраты животноводства на одну условную голову.
2. Стоимость производственных фондов животноводства на одну условную голову.
3. Размер текущих производственных затрат животноводства на одну условную голову или одну голову основного стада.
4. Расход кормов на одну голову скота.
5. Уровень механизации производственных процессов.
6. Доля породных животных в общем поголовье.

Если усиление концентрации средств производства в отрасли говорит об ее интенсификации, то увеличение производства продукции с каждого гектара при одновременном снижении затрат труда и средств на единицу полезного эффекта свидетельствует об эффектив-

ности интенсификации.

Экономическая эффективность интенсификации отражает отношение полученного результата (эффекта) и затрат или ресурсов, обусловивших данный результат. Возможны три типа этого соотношения: дополнительный эффект превышает дополнительные затраты, связанные с интенсификацией производства, - эффективность растет и вложенные средства обеспечивают расширенное воспроизводство; дополнительный эффект равен затратам - эффективность осталась прежней, возможно только простое воспроизводство; дополнительный эффект меньше затрат - эффективность вложений снижается, интенсификация осуществляется неэффективно.

Экономическая эффективность интенсификации сельскохозяйственного производства характеризуется системой показателей:

- объем валовой продукции (валового и чистого дохода) в расчете на 1 руб. совокупных затрат; 1 га земельной площади; 1 руб. основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения; 1 руб. производственных затрат; на 1 работника или 1 чел./ч; урожайность сельскохозяйственных культур;

- продуктивность животных;
- себестоимость единицы продукции; .
- уровень рентабельности.

Экономическая эффективность сельского хозяйства в значительной степени зависит от уровня интенсивности производства. В последние годы наметилась тенденция к снижению интенсивности сельского хозяйства, хотя стоимостные показатели резко возросли. Рост стоимостных пока за тел ей интенсивности объясняется неоднократной переоценкой основных производственных фондов, повышением цен на материалы и другие средства производства, увеличением заработной платы.

В сложившихся условиях нельзя объективно изучить уровень интенсивности сельского хозяйства в динамике на основе стоимостных показателей, но эти показатели можно использовать для определения интенсивности производства в сравниваемых хозяйствах.

Для изучения интенсивности сельскохозяйственного производства в динамике целесообразно применять натуральные показатели. Анализируя их, можно отметить, что уровень интенсивности производства на сельскохозяйственных предприятиях в последние годы снижился. Плотность поголовья крупного рогатого скота уменьшилась на 37%, свиней - на 48, овец на 72%, доза внесения минеральных удобрений на 1 га посева сократилась на 78%, энергообеспеченность на 21%.

В условиях инфляции, нарушения паритета цен на продукцию

сельского хозяйства и промышленности, сельские товаропроизводители стали меньше приобретать техники, удобрений, средств защиты растений и животных и других материальных ресурсов. Все это вызвало снижение уровня интенсивности сельского хозяйства.

Падение интенсивности производства привело к снижению экономической эффективности сельского хозяйства.

Показатели, характеризующие экономическую эффективность интенсификации.

Принципиальным в современном подходе к интенсификации производства является соответствие каждого ее направления требованиям экологии и учет при проведении конкретных мероприятий объективных законов природы. Нельзя осуществлять нормальное воспроизводство без затрат на восстановление окружающей среды.

Этот аспект не анализировался экономической наукой в прошлом. Однако интенсивное развитие общества заметно обостряет экологические проблемы, и прежде всего они проявляются в крупных городах, а также в отраслях, распространенных на больших территориях, среди которых первенствует сельское хозяйство.

По мере расширения и углубления интенсификация сельского хозяйства затрагивает не только экономическую и социальные сферы, но и активно вторгается в природу. В агропромышленном комплексе, как ни в какой другой отрасли народного хозяйства, производственные процессы переплетаются с природными и сильно зависят от них. Кроме того, АПК, являясь одним из основных природопользователей, во многом определяет состояние окружающей среды.

Наиболее экологически опасным направлением интенсификации сельского хозяйства является химизация земледелия, на долю которой приходится три четверти объема производимых в стране минеральных удобрений, почти все пестициды, ретарданты и другие искусственные продукты. Эти средства в той или иной степени воздействуют не только на урожай сельскохозяйственных культур, но и на окружающую среду, причем не всегда положительно. В ряде случаев отрицательные результаты, обусловленные применением средств химизации, сводят на нет положительный эффект. Не учитывать этого нельзя, поскольку вопросы экологии затрагивают интересы как отдельных людей, так и общества в целом.

Под интенсификацией химизации в земледелии следует понимать процесс совершенствования применения соответствующих средств, сопровождающийся увеличением выхода сельскохозяйственной продукции при одновременном снижении себестоимости ее единицы на основе повышения экономического плодородия почвы и со-

хранности полученного урожая при условии соблюдения основных законов экологии.

Современное состояние земледелия предполагает необходимость выработки комплексной эколого-экономической оценки деятельности как предприятия, так и отдельных технологических мероприятий.

Эколого-экономическая эффективность- это совокупная оценка результатов производства или мероприятий, включающая показатели экономического эффекта с учетом экономических и социальных последствий, выраженных в стоимостной форме.

Рассмотрим методику расчета эколого-экономической эффективности на примере применения минеральных удобрений под сахарную свеклу для следующих условий: почва - чернозем, доза внесения удобрений - 120 кг д. в. (N - 43 кг, P - 38,5 кг, K38,5 кг), фактическая урожайность - 182,3 Ц с 1 га.

Прибавка урожая от применения удобрений (ПУ) определяется по формуле:

$$ПУ = (У_{\text{ф}} Д_{\text{у}}) : 100 * 0,7,$$

где $У_{\text{ф}}$ - фактическая урожайность, ц с 1 га;

$Д_{\text{у}}$ - доля участия удобрений и других средств химизации в общем урожае, составляет для фактической дозы внесения 33%; 0,7 - поправочный коэффициент на природно-климатические условия.

$$ПУ = (182,3 \cdot 33) : 100 \cdot 0,7 = 42,1 \text{ ц с 1 га.}$$

Итак, прибавка урожая в данных условиях составила 4,2 т с 1 га.

Расходы на применение туков (ДЗ) рассчитывают по формуле:

$$Д_{\text{з}} = Д_{\text{му}} * З_{\text{вн}} + П_{\text{у}} З_{\text{дор}}$$

где $Д_{\text{му}}$ - доза применяемых удобрений, кг д. в. на 1 га;

$З_{\text{вн}}$ - затраты на внесение 1 кг д. в., руб.;

$З_{\text{дор}}$ - затраты на уборку и доработку 1 т прибавки урожая, руб.

$$Д_{\text{з}} = 120 \cdot 2,8 + 4,2 \cdot 50 = 546 \text{ руб. на 1 га.}$$

Прибавка стоимости продукции ($С_{\text{п}}$) при текущей цене корневой сахарной свеклы составит:

$$C_{\Pi} = \text{ПУЦ},$$

где Ц - текущая цена корней сахарной свеклы, руб. за 1 т (расчет цены произведен из условий давальческой переработки), составляет в данном случае 400 руб. за 1 т.

$$C_{\Pi} = 4,2 \cdot 400 = 1680 \text{ руб. с 1 га.}$$

Чистый доход от использования удобрений равен:

$$\text{ЧД} = C_{\Pi} - D_3;$$

$$\text{ЧД} = 1680 - 546 = 1134 \text{ руб. с 1 га.}$$

Однако данный показатель не учитывает изменений почвенного плодородия и стоимостного эквивалента снижения гумуса.

Согласно данным агрохимических обследований, в почве содержится 189 т гумуса на 1 га. При возделывании пропашных культур коэффициент минерализации гумуса (K_M) в черноземных почвах равен 0,01.

Зная данный коэффициент, можно определить *расход органического вещества*, P_{OV}

$$P_{OV} = CK_M$$

где С - содержание гумуса в почве, т/га.

$$P_{OV} = 189 \cdot 0,01 = 1,89 \text{ т с 1 га.}$$

Для определения прихода гумуса необходимо знать урожайность основных культур (Y_{Φ}), коэффициенты выхода растительных остатков по отношению к основной продукции (для сахарной свеклы $K_{ВРО} = 0,11$) и гумификации растительных остатков ($K_{Г} = 0,05$). Используя их, можно рассчитать *приход гумуса* ($\Pi_{Г}$) в почву с урожаем:

$$\Pi_{Г} = Y_{\Phi} K_{ВРО} K_{Г},$$

$$\Pi_{Г} = 182,3 \cdot 0,11 \cdot 0,05 = 0,1 \text{ т на 1 га.}$$

Баланс почвенного гумуса в данном случае будет отрицательным, и невосполнимая его часть ($H_{\text{ч}}$) составит:

$$H_{\text{ч}} = P_{\Gamma} - P_{\text{ОВ}},$$

$$H_{\text{ч}} = 0,1 - 1,89 = -1,79 \text{ т на 1 га.}$$

Коэффициент гумификации навоза равен 0,2. Зная это, можно определить количество *навоза для компенсации потерь гумуса* ($Y_{\text{ВН}}$):

$$Y_{\text{ВН}} = H_{\text{ч}}: 0,2;$$

$$Y_{\text{ВВ}} = 1,79: 0,2 = 9 \text{ т на 1 га.}$$

С учетом содержания в навозе элементов питания ($N - 5 \text{ кг}$; $P_2 O_5 - 2,5 \text{ кг}$; $K_2 O - 6 \text{ кг}$):

$$9 * 5 = 45 \text{ кг д. в. N}; 9 * 2,5 = 22,5 \text{ кг д. в. } P_2 O_5; 9 * 6 = 54 \text{ кг д. в. } K_2 O.$$

Данные величины необходимо учитывать в сумме. *Стоимостный эквивалент снижения почвенного плодородия* ($C_{\text{ЭПЛ}}$) составляет:

$$C_{\text{ЭПЛ}} = Y_{\text{ВН}} Z_{\text{ВОУ}}$$

где $Z_{\text{ВОУ}}$ - затраты, связанные с внесением 1 т органических удобрений, руб.

$$C_{\text{ЭПЛ}} = 9 * 40 = 360 \text{ руб.}$$

Затем необходимо определить стоимостный эквивалент до внесения необходимого количества элементов питания для восстановления питательных веществ в почве.

Согласно установленным нормативам на формирование 1 т корней сахарной свеклы требуется: $N - 6 \text{ кг}$; $P_2 O_5 - 2 \text{ кг}$; $K_2 O - 7 \text{ кг}$ (в пересчете на д.в.).

Для формирования урожая в размере 18,2 т с 1 га потребуется: $N - 109,2 \text{ кг}$; $P_2 O_5 - 36,4 \text{ кг}$; $K_2 O - 127,4 \text{ кг}$.

Необходимое *количество минеральных удобрений для восстановления плодородия почвы по основным элементам питания* ($K_{\text{ЭП}}$) рассчитывают по следующей формуле:

$$K_{\text{ЭП}} = (M_{\text{у}} + P_{\text{ОВ}}) - P_{\text{ЭПУ}},$$

где $M_{\text{у}}$ - фактическое внесение элементов питания с минераль-

ными удобрениями, кг д.в.;

$P_{ОВ}$ - потери органического вещества, ранее рассчитанные при исчислении стоимостной величины потерь элементов питания, вызванных дефицитом гумуса.

$$K_N = (43 + 45) - 109,2 = -21,2 \text{ кг д. в.};$$

$$K_{P_{2O_5}} = (38,5 + 22,5) - 36,4 = + 24,6 \text{ кг д. в.};$$

$$K_{K_2O} = (38,5 + 54) - 127,4 = -34,9 \text{ кг Д.в.}$$

Необходимо до внести 56,1 кг д. в. элементов питания (N; K₂O) на 1 га.

Стоимостный эквивалент до внесения элементов питания составит $C_{нед}$:

$$C_{нед} = 56,1 * 2,8 = 157,1 \text{ руб. на 1 га.}$$

Так как внесение минеральных удобрений в данном случае не обеспечивает положительного баланса гумуса почвы и достаточного количества элементов питания для восполнения потерь в почве, из величины чистого дохода необходимо вычесть их стоимостные эквиваленты.

Эколого-экономическая эффективность применения удобрений ($ЭЭ_y$) рассчитывается по формуле

$$ЭЭ_y = ЧД - C_{эпл} - C_{нед},$$

где ЧД - чистый доход (прибыль) от применения туков, руб. с 1 га;

$C_{эпл}$ - стоимостной эквивалент снижения почвенного плодородия, руб. на 1 га.

$$ЭЭ_y = 1134 - 360 - 157,1 = 616,9 \text{ руб. на 1 га.}$$

Таким образом, чистый доход с учетом потерь плодородия уменьшится на 517,1 тыс. руб. на 1 га, или на 45 %.

Результат расчета свидетельствует о необходимости одновременного внесения органических и минеральных удобрений с целью сохранения плодородия почв. Это экономическая основа эффективного возделывания сельскохозяйственных культур.

Эколого-экономический подход должен применяться не только по отношению к агрохимикатам, но и при оценке других направлений интенсификации сельского хозяйства.

Ресурсо- и энергосберегающие технологии- комплекс организационно-законодательных, социально-экологических, финансово-

экономических, научно-образовательных, информационно-нормативных, эксплуатационно-технологических и других мероприятий, направленных на снижение потерь и эффективное использование сырья.

Ресурсосбережение – комплекс мероприятий по количественному и качественному снижению потерь ресурсов.

Энергосбережение – реализация правовых, организационных, научных, производственных, технических и экономических мер, направленных на эффективное использование энергетических ресурсов и на вовлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии.

Целью энергосбережения в целом является повышение энергоэффективности во всей стране, во всех ее городах и поселениях, во всех отраслях, для развития экономики страны и улучшения экологической ситуации.

Снижение потребления энергии позволит обеспечить при малых капитальных затратах вкладываемых в развитие инфраструктуры подключить новых потребителей. Так же поможет в решении проблем связанных с отчуждением санитарно-защитных зон, что отрицательно сказывается на выделении земельных участков для нового, необходимого строительства объектов генерации.

Вопрос экологии одна из важнейших задач энергосбережения. Одним из самых действенных способов уменьшения влияния человека на окружающую среду – это повышение эффективности использования энергии, что под собой подразумевает энергосберегающие технологии.

Факторы повышения энергосбережения:

- модернизация и реструктуризация топливно-энергетического комплекса;
- повышение надёжности функционирования энергетических установок;
- расширение номенклатуры продуктов преобразования энергетических ресурсов;
- диверсификация топливно-энергетических ресурсов;
- оптимальное использование альтернативных и местных источников энергии;
- повышение эффективности использования энергии за счёт разработок и внедрения новых технологий и оборудования;
- реализация существующего потенциала энергосбережения, включая уменьшение потерь энергии, использование вторичных энергоресурсов и т.д.;
- развитие ядерной и водородной энергетики;
- использование биологических отходов (биотоплива) в про-

мышленных масштабах для производства энергии и теплоты;

- развитие нетрадиционных возобновляемых источников энергии на основе Солнца, недр Земли, ветра, водных потоков и др.;

- доленое участие в разработке и эксплуатации предприятий энергетического сектора разных стран и форм собственности;

- разработка региональных, общегосударственных и международных (глобальных) программ по энергосбережению;

- создание единой мобильной общегосударственной системы энергообеспечения.

Технические ресурсы ТЭК – это совокупность систем, машин, приборов, механизмов, устройств и прочих видов оборудования, предназначенных для автоматизации различных технологических процессов работы ТЭК.

- 1) Здания - строит. объекты обеспечивающие необходимые условия для выполнения производственного процесса (здания цехов)

- 2) Сооружения—инженерно-строительные объекты необходимые для технического оснащения процессов производства (автомобильн. и ж/д пути, мосты и др.)

- 3) Передаточные устройства

- 4) Машины и оборудование

- 5) Транспортные средства

- 6) Производственный и хозяйственный инвентарь

Материально-технические ресурсы — это собирательный термин, которым обозначаются предметы труда, используемые в основном и вспомогательном производстве. Главным признаком классификации всех видов технических ресурсов ТЭК является их происхождение. Например, добыча нефти – нефтегазовая отрасль, добыча газа – газодобывающая отрасль.

Материально -технические ресурсы классифицируются также по назначению в производственном процессе (изготовление полуфабрикатов, комплектующих изделий, конечной готовой продукции).

Материально-технические ресурсы, в зависимости от их назначения в производственно-технологическом процессе, классифицируются на следующие группы: **сырье** (для производства материальных и энергетических ресурсов); **материалы** (для основного и вспомогательного производства); **полуфабрикаты** (для дальнейшей обработки); **комплектующие изделия** (для изготовления конечного продукта); **готовая продукция** (для обеспечения потребителей товарами).

РАЗДЕЛ 3. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ОПЛАТА ТРУДА

ТЕМА 3.1. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

1. Состав и структура трудовых ресурсов организации. Рабочее время и его использование

Кадровый персонал организации, его характеристика, классификация

Труд – это вклад в процесс производства, осуществляемый людьми в форме непосредственного расходования умственных и физических усилий. Совокупность умственных и физических способностей человека, его способность к труду называется рабочей силой.

В условиях рыночных отношений “способность к труду” делает рабочую силу товаром. Этот товар отличается следующими признаками:

- создает стоимость большую, чем он стоит; без его привлечения невозможно осуществлять любое производство;
- от него во многом зависит эффективность использования основных и оборотных средств.

Кадры или персонал предприятия – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

В *списочный состав* включаются все работники, принятые на работу, связанную как с основной, так и не основной его деятельностью.

Кадровый состав или персонал предприятия и его изменения имеют определенные количественные, качественные и структурные характеристики, которые могут быть отражены абсолютными и относительными показателями:

- списочная и явочная численность работников предприятия;
- среднесписочная численность работников предприятия;
- удельный вес работников отдельных подразделений (групп, категорий) в общей численности работников предприятия;
- темпы роста (прироста) численности работников предприятия за определенный период и пр.

В обеспечении эффективности производства важное значение имеет структура кадров предприятия.

Персонал предприятия (кадры, трудовой коллектив) – это совокупность работников, входящих в его списочный состав.

В России персонал промышленных предприятий делится прежде всего на промышленно-производственный и непромышленный персонал. К промышленно-производственному персоналу относятся

работники, которые непосредственно связаны с производством и его обслуживанием: рабочие производственных цехов и участков, заводских лабораторий, управленческий персонал. К непромышленному персоналу относятся работники, занятые в непромышленной сфере: жилищно-коммунальных хозяйствах, детских садах, столовых, принадлежащих предприятию и т.д.

По характеру выполняемых функций в соответствии Общероссийским классификатором профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР) промышленно-производственный персонал (ППП) подразделяется на четыре категории: рабочих, руководителей, специалистов и технических исполнителей (служащих).

К *рабочим* относятся лица, непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, а также занятые ремонтом, перемещением грузов, перевозкой пассажиров, оказанием материальных услуг и др.

Рабочие, в свою очередь подразделяются на *основных* и *вспомогательных*. К основным относятся рабочие, которые непосредственно связаны с производством продукции, к вспомогательным – с обслуживанием производства.

К *руководителям* относятся работники, занимающие должности руководителей предприятий и их структурных подразделений.

Руководители, возглавляющие коллективы производственных подразделений, предприятий, отраслей и их заместители, относятся к *линейным*. Руководители, возглавляющие коллективы функциональных служб и их заместители, относятся к *функциональным*.

По уровню, занимаемому в общей системе управления, все руководители подразделяются на руководителей низового звена, среднего и высшего звена.

К *руководителям низового звена* относят мастеров, старших мастеров, прорабов, начальников небольших цехов, а также руководителей подразделений внутри функциональных отделов и служб.

Руководители среднего звена – это директора предприятий, генеральные директора объединений, начальники крупных цехов.

Руководящие работники высшего звена – это руководители финансово-промышленных групп, генеральные директора крупных объединений, руководители функциональных отделов министерств, ведомств и их заместители.

К *специалистам* относятся работники, интеллектуального труда (бухгалтеры, экономисты, инженеры).

Служащие – это работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслужи-

вание. К ним относятся агенты по снабжению, машинистки, кассиры, делопроизводители, табельщики, экспедиторы...

Соотношение работников по категориям характеризует структуру трудовых ресурсов предприятия.

Показатели количественной характеристики трудовых ресурсов (персонала)

Количественная характеристика персонала предприятия, в первую очередь, измеряется такими показателями как: списочная; явочная; среднесписочная численность работников.

Списочная численность работников предприятия – это численность работников списочного состава на определенное число или дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников.

Показатель списочного состава работников определяется ежедневно по данным табельного учета.

Явочная численность – это количество работников списочного состава, явившихся на работу. Разница между явочным и списочным составом характеризует количество целодневных простоев (отпуска, болезни, командировки и т.д.).

Для расчета численности работников за определенный период используется показатель среднесписочной численности. Он применяется для исчисления производительности труда, средней заработной платы, коэффициентов оборота, текучести кадров и ряда других показателей.

Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на количество календарных дней месяца.

Качественная характеристика персонала предприятия определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности его работников для выполнения целей предприятия и производимых ими работ. Качественные характеристики персонала предприятия оценить достаточно сложно. Однако в настоящее время существует некоторый круг параметров, позволяющих определить качество труда:

1. Экономические (сложность труда, квалификация работника, отраслевая принадлежность, условия труда, трудовой стаж).

2. Личностные (дисциплинированность, наличие навыков, добросовестность, оперативность, творческая активность).

3. Организационно-технические (привлекательность труда, насыщенность оборудованием, уровень технологической организации производства, рациональная организации труда).

4. Социально-культурные (коллективизм, социальная активность, общекультурное и нравственное развитие).

Профессионально-квалификационная структура персонала

В зависимости от характера трудовой деятельности кадры предприятия подразделяются по профессиям, специальностям и уровням квалификации.

Профессионально-квалификационная структура кадров складывается под воздействием профессионального и квалификационного разделения труда.

При этом под *профессией* подразумевается особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков, а под специальностью – вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков.

Специальность определяет вид трудовой деятельности в рамках одной и той же профессии. Например, экономисты (профессия) подразделяются на плановиков, маркетологов, финансистов, трудovieков (специальность) и т.д. Профессия токаря подразделяется по специальностям: токарь-карусельщик, токарь-расточник и т.д.

Работники каждой профессии и специальности различаются уровнем квалификации, т.е. степенью овладения работниками той или иной профессией или специальностью, которая отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях. Тарифные разряды и категории – это одновременно и показатели, характеризующие степень сложности работ.

На промышленных предприятиях России действуют единые 18 и 16-разрядные сетки для различных категорий работающих, по первым 8 разрядам из которых тарифицируются рабочие. Профессионально-квалификационная структура служащих предприятия находит отражение в штатном расписании – документе, ежегодно утверждаемым руководителем предприятия и представляющем собой перечень сгруппированных по отделам и службам должностей служащих с указанием разряда (категории) работ и должностного оклада.

Структура кадров предприятия, характеризуется соотношением различных категорий работников в их общей численности, и определяется как отношение среднесписочной численности работников i -категории к общей среднесписочной численности персонала:

$$dPi = \frac{Pi}{P} * 100$$

где dPi – удельный вес каждой категории работников;

P_i – среднесписочная численность работников i -й категории, чел.;

P – общая среднесписочная численность персонала, чел.

Структура кадров определяется и анализируется по каждому подразделению, и может рассматриваться по таким признакам, как:

- возраст;
- пол;
- уровень образования;
- стаж работы.

Расчет численности работников на предприятии

На предприятиях разрабатываются планы по труду и кадрам, в которых определяются необходимая численность работников с разбивкой по категориям и специальностям, фонд заработной платы, производительность труда.

Численность работников определяется различными методами в зависимости от категории работников, особенностей организации производства и выпускаемой продукции.

Для расчета численности работников на предприятии используются следующие данные:

- производственную программу;
- нормы затрат труда;
- нормы выработки;
- нормы обслуживания;
- нормы управления;
- нормы (нормативы) численности работников;
- баланс рабочего времени одного работника;
- коэффициент выполнения норм.

Плановые балансы рабочего времени разрабатываются как по предприятию в целом, так и по его структурным подразделениям в расчете на год и с распределением по кварталам.

В балансе рабочего времени рассчитывают следующие фонды времени:

- календарный (число календарных дней в периоде);
- номинальный (максимальное число рабочих дней, которое может быть использовано в периоде; определяется как разность между календарным фондом и выходными и праздничными днями);
- плановый (эффективное время пребывания работника на предприятии; определяется путем вычитания из номинального фонда разрешенных законом неявок на работу, т.е. очередных отпусков, неявок по болезни, времени выполнения государственных обязанностей и т.д.).

Средняя номинальная продолжительность рабочего дня (в ча-

сах) устанавливается с учетом его сокращения для работников, занятых на тяжелых и вредных работах; льготных часов подростков, женщин, в предпраздничные дни и т.д.

Единым измерителем нормативных видов труда в целях его сопоставления является рабочее время.

На предприятии норма труда выражает меру труда, т.е. затраты рабочего времени, необходимые для производства единицы продукции в сложившихся условиях производства.

1. Норма времени– количество рабочего времени, необходимое для выполнения единицы определенной работы одним рабочим или группой рабочих в наиболее рациональных для данного предприятия условиях с учетом передового производственного опыта.

Время работы– период, в течение которого производятся трудовые действия. Оно включает подготовительно-заключительное время, оперативное и время обслуживания.

Подготовительно-заключительное время ($T_{пз}$) связано с началом и окончанием конкретного задания. Оно не зависит от объема работы, устанавливается на партию или в целом на задание.

Оперативным ($T_{оп}$) называется время, в течение которого изменяется предмет труда. Оно повторяется с каждой единицей продукции. Его затраты подразделяются на основное (технологическое) и вспомогательное время.

Основное (T_o) или технологическое время ($T_{техн}$) затрачивается на изменение предмета труда, его размера, формы, качества, структуры, физико-химических свойств и т.д.

В течение *вспомогательного времени* ($T_в$) производятся работы, обеспечивающие основной (технологический) процесс. Сюда входит время на загрузку сырья и заготовок, объем готовой продукции, управление оборудованием, изменение режимов работы, переходы исполнителя при выполнении работы, контроль за ходом, процесса и др.

Время обслуживания рабочего места ($T_{обс}$) включает затраты по уходу за рабочим местом и поддержанием оборудования и инструмента в рабочем состоянии. В механизированных и автоматизированных процессах оно делится на время технического ($T_{тех}$) и организационного ($T_{орг}$) обслуживания.

В состав нормы времени ($H_{вр}$) входят следующие виды рабочего времени:

$$H_{вр} = T_{пз} + T_{оп} + T_{обс} + T_{отл} + T_{нт}$$

Нормы времени устанавливаются не для всех рабочих. Чаще

применяются нормы выработки.

2. *Норма выработки* – количество натуральных единиц продукции, которое должно быть изготовлено в единицу времени в определенных условиях одним или группой рабочих. Наиболее общая формула нормы выработки:

$$H_{\text{выр}} = T_{\text{см}}/H_{\text{вр}},$$

где $T_{\text{см}}$ – сменный фонд рабочего времени.

Там, где трудно установить нормы времени и нормы выработки, особенно по мере механизации и автоматизации производственных процессов, определяют нормы обслуживания и нормы численности.

3. *Норма обслуживания* (H_o) – установленное количество единиц оборудования (рабочих мест, квадратных метров площади), которое должно обслуживаться одним или группой рабочих при определенных условиях в течение смены. Она определяется:

$$H_o = T_c/H_{\text{вро}},$$

где H_o – норма обслуживания;

$H_{\text{вро}}$ – норма времени обслуживания (количество времени на обслуживание единицы оборудования, m^2 площади и т.д.), определяемое с помощью хронометража или нормативом.

4. *Норма численности* (H_q) – численность работников, требующаяся для выполнения задания. Она рассчитывается:

$$H_q = O/H_o,$$

где O – общее количество обслуживаемых единиц, производственной площади и т.д.

5. *Нормированное задание* – установленный объем работы, необходимый для выполнения одним работником или группой работников за определенный период времени.

2. Производительность труда: понятие, показатели производительности труда (прямые и обратные), значение для предприятия

Производительность труда характеризует эффективность труда в материальном производстве. Это не только один из важнейших показателей эффективности производства, но и показатель, имеющий большое экономическое и социальное значение на макроуровне. Граждане той страны, где достигнута наивысшая производительность труда,

должны иметь и самый высокий уровень жизни.

Производительность труда – это количество продукции, произведенное за определенный период в расчете на одного работника или затраты рабочего времени на единицу продукции.

Следует различать понятия производительности и интенсивности труда. При повышении интенсивности труда повышается количество физических и умственных усилий в единицу времени и за счет этого увеличивается количество производимой в единицу времени продукции. Повышение интенсивности труда требует повышения его оплаты. Производительность труда повышается в результате изменения технологии, применения более совершенного оборудования, применения новых приемов труда и не всегда требует повышения заработной платы.

Показатели, определяющие уровень производительности труда, учитывают как изменение собственно производительности, так и интенсивности труда.

Показатель, определяющий количество продукции, произведенной в единицу времени называется выработкой. Выработка характеризует результативность труда.

Трудоемкость – это количество труда, необходимое для выработки единицы продукции. Трудоемкость является характеристикой затратности труда (расходования рабочей силы).

В качестве измерителей количества произведенной продукции используют натуральные (т, м, м³, шт. и т.д.) и стоимостные показатели.

Выработка определяется в расчете на одного основного рабочего, на одного рабочего и одного работающего.

При определении выработки на одного *основного рабочего* количество произведенной продукции делится на численность основных рабочих.

Если рассчитывается выработка на одного *рабочего*, количество произведенной продукции делится на суммарную численность основных и вспомогательных рабочих.

Для определения выработки на одного *работающего* количество произведенной продукции делится на численность всего промышленно-производственного персонала:

$$B = \frac{K}{Ч},$$

где B – выработка продукции;

K – количество произведенной за период продукции в нату-

ральных или стоимостных измерителях;

Ч – численность работников (основных рабочих, основных и вспомогательных, промышленно-производственного персонала).

Трудоемкость продукции, как и выработка, может быть рассчитана в разных вариантах. Различают технологическую, производственную и полную трудоемкость.

Технологическую трудоемкость продукции находят путем деления затрат труда основных рабочих на количество произведенной ими продукции.

Производственную трудоемкость продукции рассчитывают делением затрат труда основных и вспомогательных рабочих на количество произведенной продукции.

Полную трудоемкость определяют делением затрат труда промышленно-производственного персонала на количество произведенной продукции:

$$T = \frac{Z_{mp}}{B},$$

где T – трудоемкость продукции;

Z_{mp} – затраты труда различных категорий работников на производство продукции;

B – объем произведенной продукции.

Факторы и резервы роста производительности труда

Большое значение, которое имеет рост производительности труда для предприятий, делает необходимым изучение всех факторов, влияющих на уровень производительности труда, и вскрытие резервов ее роста.

Факторы – это движущие силы, под влиянием которых изменяется уровень и динамика производительности труда. Различают пять групп факторов:

1. Материально-технические факторы связаны с использованием новой техники, прогрессивных технологий, новых видов сырья и материалов. Решение задач совершенствования производства здесь достигается: модернизацией оборудования; заменой морально устаревшего оборудования новым, более производительным; повышением уровня механизации производства: механизацией ручных работ, внедрением средств малой механизации, комплексной механизацией работ на участках и в цехах и пр.

2. Социально-экономические факторы определяются качества-

ми трудовых коллективов, их социально-демографическим составом, уровнями подготовки, дисциплинированности, трудовой активности и творческой инициативы работников, системой ценностных ориентаций, стилем руководства в подразделениях и на предприятии в целом и др.

3. Организационные факторы определяются уровнем организации труда, производства и управления. К ним относятся: совершенствование организации управления производством: совершенствование структуры аппарата управления; совершенствование систем управления производством; улучшение оперативного управления производственным процессом; внедрение и развитие автоматизированных систем управления производством и пр.

4. Структурные факторы –изменения структуры, ассортимента, персонала.

5. Отраслевые факторы.

Все перечисленные факторы тесно связаны и взаимозависимы, они должны изучаться комплексно. Это необходимо для того, чтобы более точно оценить влияние каждого фактора, так как действия их не равноценны.

Резервы – это неиспользованные возможности повышения производительности труда (снижения трудоемкости и увеличения выработки).

Выделяют: резервы технического прогресса, резервы социально-экономические, организационные резервы, структурные резервы.

Другой пример классификации резервов – уровень их возникновения. По этому признаку различают резервы: общегосударственные, региональные, межотраслевые, отраслевые, внутрипроизводственные.

Общегосударственные резервы и их использование оказывают влияние на рост производительности труда по всей стране. Это резервы, связанные с размещением предприятий, нерациональным использованием занятости населения, недоиспользованием рыночных методов хозяйствования и др.

Региональные резервы – это возможности лучшего использования производительных сил, характерных для данного региона.

Межотраслевые резервы связаны с возможностью улучшения межотраслевых связей, укрепления договорной дисциплины между предприятиями разных отраслей.

Отраслевые резервы– это возможности роста производительности труда, характерные для предприятий конкретной отрасли экономики.

Внутрипроизводственные резервы определяются недостатками

в использовании на предприятии сырья, материалов, оборудования, рабочего времени. Кроме прямых потерь рабочего времени – внутрисменных и целодневных, имеются скрытые потери, связанные с исправлением бракованных изделий, с выполнением работ, не предусмотренных технологией.

Внутри фирмы резервы делятся на: резервы снижения трудоемкости, резервы улучшения использования фонда рабочего времени, резервы улучшения структуры кадров.

ТЕМА 3.2. ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

1. Мотивация труда и ее роль в условиях рыночной экономики **Мотивация трудовой деятельности**

Мотивация трудовой деятельности – совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека к трудовой деятельности и придающих этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей.

Механизм формирования мотивации трудовой деятельности – совокупность закономерных связей и отношений, обуславливающих процесс усвоения социальных ценностей, норм и правил поведения и выработку специфических для индивида ценностных ориентации и установок в труде.

В формировании механизма мотивации труда существенную роль играет возможность получения и качество общекультурной и профессиональной подготовки к избранному виду деятельности.

Методы мотивации персонала – совокупность приемов и способов мотивирующих, персонал на результативный труд. В кадровой работе различают методы мотивации персонала:

- экономические методы;
- психологические поощрения;
- методы расширения и обогащения работы;
- методы устранения отрицательных стимулов;
- дисциплинарные методы.

Принципиальные положения оплаты труда

Оплата труда работников – это *цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе.*

В значительной степени она определяется количеством и качеством затраченного труда, однако на нее воздействуют и чисто рыночные факторы, такие как спрос и предложение труда, сложившаяся конъюнктура, территориальные аспекты, законодательные нормы.

В условиях рынка вопросы оплаты труда основаны на принци-

пально новых положениях. Как коллектив, так и отдельный работник имеют возможность получать для личного потребления определенную часть продукта, который они не только создали, но и реализовали на рынке, когда на созданный продукт нашелся покупатель, продукт признан общественно необходимым.

Следовательно, *признание потребителем и состояние рыночной конъюнктуры* – вот два фактора, которые определяют уровень доходов коллектива и отдельного работника. Меняется подход к распределению по труду.

За основу *равной оплаты за равную работу* берутся не затраты – количество часов рабочего времени и уровень квалификации, а *результаты труда* – признание рынком продукта труда в качестве товара.

Средства от реализации товаров становятся высшим критерием для оценки количества и качества труда товаропроизводителей и главным источником их личных доходов.

В условиях рынка *усиливается подвижность рабочей силы*, которая связана с рядом факторов, например: изменяется профиль предприятия; одни производства исчезают, другие – появляются. В условиях рынка с его подвижностью рабочей силы работник ищет то место, где в наибольшей степени раскрываются его способности.

Однако появляется и отрицательный момент – неуверенность, чувство беспокойства и возможность безработицы.

С другой стороны, и предприниматель ограничен рядом факторов внешнего характера:

- установленным государством минимальным уровнем заработной платы;
- условиями коллективного договора (если он заключается) между предпринимателем и коллективом работающих;
- требованиями профсоюзных комитетов (там, где они имеются)

Заработная плата и производительность труда

Политика в области оплаты труда является составной частью управления предприятием, и от нее в значительной мере зависит эффективность его работы, так как заработная плата является одним из важнейших инструментов, позволяющих рационально использовать рабочую силу. При разработке политики в области заработной платы необходимо учитывать соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда.

Можно выделить три основные модели, определяющих соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы:

- рост заработной платы пропорционален росту производительности труда;

- рост заработной платы отстает от роста ПТ (депрессивная модель);
- рост заработной платы опережает рост производительности труда (прогрессивная модель).

Первую модель можно считать идеальной. В масштабах государства она не порождает инфляции, а для предприятия содержит стимул к повышению производительности труда его работников. На практике такое соотношение поддерживать трудно.

Вторая ситуация не должна порождать инфляцию, но не содержит стимула к повышению производительности труда.

Если темп роста заработной платы опережает темп роста производительности труда, то такая модель стимулирует рост производительности труда, но порождает инфляцию. Слишком высокие темпы роста заработной платы нарушают связь между затратами труда и его оплатой, что так же приводит к снижению его производительности.

Таким образом, грамотная политика в области оплаты труда позволяет повышать его производительность, а, следовательно, эффективность использования рабочей силы

2. Формы и системы оплаты труда, их разновидности, преимущества и недостатки

Как всякий товар труд имеет цену. Цена труда – это заработная плата. "Цена" труда индивидуума зависит от его качества – квалификации

Оплата труда – это цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе. В значительной степени она определяется количеством и качеством затраченного труда, однако на нее воздействуют и чисто рыночные факторы, такие, как:

- спрос и предложение труда;
- сложившаяся конкретная конъюнктура;
- территориальные аспекты;
- и, наконец, законодательные нормы.

Заработная плата является формой вознаграждения за труд и важным стимулом работников предприятия, поскольку выполняет воспроизводственную и стимулирующую (мотивационную) функции. Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату, т.е. реальная заработная плата – это «покупательная способность» номинальной заработной платы.

Реальная заработная плата зависит от величины номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги. Например, при повышении номинальной заработной платы на 20% и инфляции за этот период на уровне 15% реальная заработная плата увеличится только на 5%. При отсутствии инфляции рост номинальной заработной платы означает такой же рост и реальной заработной платы.

Повременная форма оплаты труда: условия применения, виды

Существует две формы оплаты труда. Оплата устанавливается или в зависимости от времени, на протяжении которого предприятие использовало рабочую силу, либо в соответствии с объемом выполненных работ. В первом случае оплата называется повременной, во втором случае – сдельной.

Повременная оплата труда применяется, если невозможно или трудно нормировать труд, при строго регламентированных, высокомеханизированных и автоматизированных производственных процессах, в производствах, требующих высокого качества и точности выполнения работ, и там, где нет надобности стимулировать интенсивность труда.

Главное преимущество для рабочего при повременной оплате труда состоит в том, что он имеет гарантированный ежемесячный заработок, не зависящий от возможного снижения уровня производства в данный период времени. Недостатком является то, что рабочий не имеет возможности повысить свой заработок путем увеличения личной доли участия в производственном процессе.

С точки зрения предприятия главный недостаток повременной оплаты в том, что она не стимулирует повышения выработки рабочих. При этом предприятие имеет относительную экономию на заработной плате при увеличении производства продукции.

Повременная форма оплаты труда включает две системы: простую повременную и повременно-премиальную.

При простой повременной системе размер заработной платы зависит от тарифной ставки работника и количества отработанного времени.

Повременно-премиальная система оплаты труда применяется с целью повышения качественных или количественных показателей (безаварийная работа, повышение качества продукции).

Сдельная форма оплаты труда: условия применения, виды

Сдельная форма оплаты труда применяется там, где можно установить однозначную зависимость между объемом произведенной продукции и количеством затраченного труда каждого рабочего или группы рабочих.

С точки зрения рабочего сдельная форма оплаты труда имеет

то преимущество, что дает возможность повышения заработка при увеличении интенсивности труда.

Для предприятия применение сдельной системы оплаты труда дает возможность стимулировать при необходимости выработку рабочих, а основным недостатком является возможное снижение качества при росте выработки.

Сдельная форма оплаты труда имеет несколько систем: прямую сдельную, сдельно-премиальную, сдельно-прогрессивную, косвенную сдельную, аккордную, коллективную сдельную.

При *прямой сдельной* системе оплаты труда заработок рабочего находится в прямой зависимости от его индивидуальной выработки. Такая система применяется там, где легко можно организовать индивидуальный учет труда. Заработок определяется как сумма произведений соответствующей сдельной расценки на фактическую выработку.

Расценка – это часть заработной платы, приходящаяся на единицу продукции.

При *сдельно-премиальной* системе сверх заработка по прямым сдельным расценкам выплачивается премия за выполнение и перевыполнение плана по заранее установленным качественным или количественным показателям.

При *сдельно-прогрессивной* системе оплаты труд рабочего в пределах установленной нормы оплачивается по основным расценкам, а сверх нормы – по повышенным.

Косвенно-сдельная система применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, обслуживающих основных рабочих-сдельщиков, от темпа и выработки которых зависит производительность основных рабочих.

При *аккордной* системе размер оплаты работ устанавливается не за каждую производственную операцию в отдельности, а за весь комплекс работ, взятый в целом с указанием срока их выполнения.

Коллективные системы оплаты труда целесообразно применять в тех случаях, когда невозможен учет индивидуальной выработки каждого рабочего.

Тарифная система оплаты труда: основные элементы и их характеристика

Соизмерять разнообразные виды труда, учитывая их сложность и условия выполнения, позволяет тарифная система.

При организации оплаты труда рабочих основными элементами тарифной системы являются тарифно-квалификационные справочники, тарифные сетки и ставки.

Тарифно-квалификационный справочник содержит перечень

производств и профессий отраслей производства с характеристикой каждой профессии. С помощью справочника определяют содержание и разряд работы и требования к ее исполнителю.

Тарифная сетка представляет собой совокупность действующих тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов.

Тарифный коэффициент показывает во сколько раз уровень оплаты работ данного разряда выше уровня оплаты работ первого разряда.

Тарифная ставка – это выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты труда в единицу рабочего времени. Тарифные ставки могут быть часовыми, дневными и месячными. Тарифная ставка I разряда не может быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного государством.

Правительством РФ утверждена Единая тарифная система (ЕТС) для учреждений и организаций бюджетной сферы. За пределами бюджетной сферы в организациях и фирмах применяют различные размеры диапазона разрядов работников.

Бестарифная система оплаты труда: понятие, виды и характеристика

В последнее время на ряде предприятий применяется бестарифная система оплаты труда. По этой системе заработная плата всех работников представляет собой долю в фонде оплаты труда или всего предприятия, или отдельного подразделения.

Самым распространенным является такой метод расчета заработной платы при котором фактическая величина заработка каждого работника зависит от квалификационного уровня работника, коэффициента трудового участия (КТУ), фактически отработанного времени.

Другой метод определения заработной платы с использованием бестарифной системы заключается в том, что заработная плата зависит от объемов реализации. Например, директору предприятия устанавливается заработная плата 1,5% от суммы реализации, его заместителям – 80% от заработной платы директора и так далее в соответствии с квалификационным уровнем.

Разновидностью бестарифной системы является также контрактная система, когда с работником заключается контракт на определенное время с указанием уровня оплаты.

3. Основные элементы и принципы премирования в организации

Надбавки и доплаты

Важную роль в материальном стимулировании труда играют доплаты и надбавки к заработной плате, а также различные типы вы плат. Обычно доплаты и надбавки делятся на две группы: компенса-

онные и стимулирующие.

Размер компенсационных выплат (за условия труда, отклоняющиеся от нормальных, за работу в вечернее и ночное время и т.д.) определяется предприятием самостоятельно, но должен быть не ниже размеров, установленных соответствующими решениями Правительства Российской Федерации.

Стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки за высокую квалификацию, профессиональное мастерство, работу с меньшей численностью, премии, вознаграждения и т.д.) определяются предприятиями самостоятельно и производятся в пределах имеющихся средств. Размеры и условия их выплат определяются в коллективных договорах. В настоящее время все виды компенсационных доплат и надбавок можно разделить на две большие группы, это оплаты и надбавки, которые не имеют ограничений по сферам трудовой деятельности, и обычно являются обязательными для предприятий всех форм собственности.

В первую группу входят доплаты: за работу в выходные и праздничные дни, в сверхурочное время; несовершеннолетним работникам в связи с сокращением их рабочего дня; рабочим, выполняющим работы ниже присвоенного им тарифного разряда (разница между тарифной ставкой рабочего, исходя из присвоенного ему разряда и ставкой по выполняемой работе); при невыполнении норм выработки и изготовлении бракованной продукции не по вине работника – до среднего заработка в условиях, предусмотренных законодательством; рабочим, в связи с отклонениями от нормальных условий выполнения работы.

Во вторую группу входят доплаты и надбавки, которые применяются в определенных сферах труда. Основания для их начисления могут быть различными.

Одни, например, устанавливаются для того, чтобы компенсировать дополнительную работу, не связанную непосредственно с основными функциями работника.

Другие виды надбавок применяются к работам с неблагоприятными условиями труда. Третьи объясняются особым характером выполняемой работы. Предприятия имеют возможность в процессе установления доплаты и надбавки учесть все особенности работы на разных участках.

Для стимулирования работников обычно применяются такие наиболее распространенные и значимые доплаты, как:

- доплаты за совмещение нескольких профессий (должностей);
- за расширение зон обслуживания или увеличение объема выполняемых работ;
- выполнение обязанностей отсутствующего работника;

- рабочим за профессиональное мастерство;
- специалистам за высокие достижения в труде и высокий уровень квалификации;
- бригадирам из числа рабочих, не освобожденных от основной работы.

Планирование годового фонда заработной платы организации по категориям персонала

Последовательность работы по организации заработной платы на предприятии:

1. Выбор способа формирования основной заработной платы:

- на основе различных тарифных сеток;
- на базе Единой тарифной сетки;
- на основе бестарифной системы оплаты.

2. Выбор форм оплаты труда:

- сдельная;
- повременная.

3. Выбор методов стимулирования:

- традиционные методы;
- разработка новых методов.

Оплата труда формируется в зависимости от организационно-правовых форм предприятия, форм собственности, принципов организации труда и производства, социально-психологического климата в коллективе и т.д.

Формирование средств на выплату заработной платы может осуществляться следующими методами:

- на основе нормативов на единицу объема продукции (на 1 руб. товарной продукции, на единицу продукции в натуральном выражении и т.д.). Этот метод называется нормативно-уровневым;
- на основе нормативов прироста средств на заработную плату на каждый процент прироста объема производства (нормативно-приростный метод);
- прямым счетом по нормативам трудоемкости, тарифным ставкам (окладам), среднему тарифному коэффициенту, средней тарифной ставке и т.п. (метод прямого счета, или поэлементного расчета).

При формировании средств на заработную плату нормативно-уровневым методом на предприятиях, на которых среди рабочих преобладает сдельная форма оплаты труда и удельный вес специалистов и служащих невысок, используется следующая формула:

$$\text{ФЗП} = \text{Н} \times \text{Q} (1/100),$$

где N – норматив формирования средств на заработную плату в количестве на единицу объема продукции;

Q – объем продукции в принятых единицах измерения.

В тех же случаях, когда на предприятиях удельный вес повременной оплаты труда достаточно высок, на основе анализа расходования средств на заработную плату в базисном периоде выделяются их две части: условно-постоянная часть, включающая расходы на заработную плату работников, численность которых практически не изменяется в связи с изменением объема производства продукции, и условно-переменная часть, включающая расходы на заработную плату работников, численность и трудозатраты которых зависят от изменения объема выпускаемой продукции и ее трудоемкости.

Фонд заработной платы при этих условиях можно определить по формуле:

$$\text{ФЗП} = \text{ФЗП}_{\text{пс}} + [N \times Q (1/100)];$$

где $\text{ФЗП}_{\text{пс}}$ – фонд заработной платы постоянных работников (при повременной форме оплаты труда).

Нормативно-уровневый метод не учитывает различий в зарплатоемкости продукции, поэтому он наиболее приемлем на предприятиях, выпускающих сравнительно однородную продукцию.

При формировании средств на заработную плату нормативно-приростным методом используется формула:

$$\text{ФЗП} = \text{ФЗП}_{\text{баз}} [(100 + N \times Q/100)],$$

где $\text{ФЗП}_{\text{баз}}$ – базовый фонд заработной платы;

N – норматив прироста фонда заработной платы на 1% прироста объема продукции;

Q – прирост объема продукции, %.

К недостаткам этого метода можно отнести то, что планируемый фонд заработной платы зависит от базового, в котором могут быть как необоснованная экономия, так и непроизводительные выплаты.

Норматив заработной платы на единицу объема продукции с учетом планируемых изменений производительности труда и средней заработной платы рассчитывается по формуле:

$$N_{\text{пл}} = N_{\text{баз}} [(100 + \Delta 3)/(100 + \Delta П)],$$

где $N_{\text{пл}}$ – планируемый норматив;

$N_{\text{баз}}$ – базовый норматив;

ΔZ – прирост заработной платы, %;

$\Delta П$ – прирост производительности труда, %.

При планировании фондов заработной платы выделяют *фонд заработной платы промышленно-производственного и непромышленного персонала*.

При планировании общего фонда заработной платы предприятия в него включают также *дополнительный фонд заработной платы работников*, занятых на строительстве новых объектов как производственного, так и других назначений, выполняемых хозяйственным способом.

При планировании фондов заработной платы промышленной группы работающих их классифицируют по категориям работающих и характеру выплат. Фонды заработной платы *рабочих* подразделяются на:

- тарифный фонд повременно оплачиваемых рабочих;
- прямой (тарифный, фонд рабочих-сдельщиков);
- часовой фонд – выплаты за выполненную работу и отработанное время;
- дневной фонд – выплаты за выполненную работу и планируемые невыходы в течение рабочего дня;
- месячный фонд – общий фонд с выплатами за планируемые целодневные невыходы (отпуска рабочих).

Каждый из приведенных выше фондов может рассчитываться за час, день, месяц или любой плановый период. Как правило, расчет этих фондов проводится за один рабочий день, а затем умножается на число дней планируемого периода.

Тарифный фонд заработной платы рабочих-повременщиков основного и вспомогательного производства рассчитывается умножением дневной (часовой) тарифной ставки определенного разряда на число рабочих-повременщиков и число дней (часов) в планируемом периоде и суммированием этих произведений.

Тарифный (прямой) фонд заработной платы рабочих-сдельщиков может быть рассчитан двумя способами:

- умножением сдельной расценки на количество запланированной к выпуску продукции и суммированием этих произведений по всем операциям производственного процесса;
- умножением средневзвешенной часовой тарифной ставки на плановую трудоемкость всей продукции.

Часовой фонд заработной платы включает в себя:

- тарифный фонд рабочих-сдельщиков;
- тарифный фонд рабочих-повременщиков;
- премиальные выплаты из фонда заработной платы в соответствии с действующей на предприятии премиальной системой;

- доплаты за работу в ночное время в соответствии с положениями о доплате за работу в ночные часы (ночными считаются часы с 22 ч до 6 ч);
- выплаты рабочим, в индивидуальном порядке обучающим учеников;
- доплаты резервным рабочим за выполнение двух и более операций в течение месяца;
- доплаты резервным рабочим за выполнение операций, разряд которых ниже разряда резервного рабочего (тарифная ставка операции вошла в состав тарифного фонда, но так как у резервного рабочего разряд выше операции, он не должен терять в зарплате).

Дневной фонд заработной платы включает в себя:

- часовой фонд заработной платы;
- доплаты за время, не учитываемое как отработанное, но входящее в состав отработанных человеко-дней (доплаты кормящим матерям за время кормления ребенка, доплата за льготные часы подростков и т.п.).

Месячный фонд заработной платы включает:

- дневной фонд заработной платы;
- оплату основных и дополнительных отпусков;
- выходное пособие при увольнении в связи с призывом в армию;
- выплаты учащимся, которые зачислены в штат предприятия, но проходят обучение вне предприятия (например, студенты-заочники);
- доплаты, связанные с совмещением профессий;
- оплату целодневных невыходов, связанных с выполнением общественных и государственных обязанностей.

Размер выплат за очередные и дополнительные отпуска рабочим определяется умножением средней дневной заработной платы за год на среднюю продолжительность отпуска одного рабочего.

Фонд заработной платы руководителей и специалистов планируется исходя из их плановой численности, должностных окладов и премий в соответствии с премиальной системой. *Плановые фонды заработной платы младшего обслуживающего персонала и работников охраны* рассчитываются на основе штатного расписания.

Фонд заработной платы учеников определяется по их численности и тарифным ставкам.

Суммированием фондов заработной платы планируемого периода по всем категориям работающих получают общий фонд заработной платы

РАЗДЕЛ 4. ОСНОВНЫЕ ТЕХНИКО – ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

ТЕМА 4.1. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАЩЕНИЯ

1. Понятие и состав издержек производства и реализации продукции

Процесс производства на предприятии представляет собой непрерывное взаимодействие трех основных факторов: трудовых ресурсов и средств производства, которые в свою очередь подразделяются на средства труда и предметы труда. Совокупность затрат живого и овеществленного труда представляет собой издержки производства, которые являются необходимым условием осуществления хозяйственной деятельности. Понятие «затраты» является одной из наиболее общих экономических категорий, которая может использоваться для разных способов производства в любых условиях хозяйственной деятельности.

Издержки - это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной деятельности.

В странах с развитыми рыночными отношениями существуют два подхода к оценке издержек: бухгалтерский и экономический.

Бухгалтерские издержки представляют собой стоимость израсходованных ресурсов, измеренную в фактических ценах их приобретения. Это издержки, представленные в виде платежей за приобретаемые ресурсы (сырье, материалы, амортизация, труд и т.д.).

Однако для принятия решений о целесообразности продолжения деятельности своего предприятия владельцы должны учитывать экономические издержки.

Экономические издержки - это количество (стоимость) других продуктов, от которых следует отказаться или которыми следует пожертвовать, чтобы получить какое-то количество данного продукта.

Для отечественной экономики характерен бухгалтерский подход к оценке издержек. Если принять это во внимание, то термины «издержки» и «затраты» можно считать синонимами.

Виды издержек (затрат)

Для целей учета затраты классифицируются по различным признакам.

По экономической роли в процессе производства затраты можно разделить на основные и накладные.

К *основным* относятся затраты, связанные непосредственно с технологическим процессом, а также с содержанием и эксплуатацией

орудий труда.

Накладные - расходы на обслуживание и управление производственным процессом, реализацию готовой продукции.

По методу отнесения затрат на производство конкретного продукта выделяют прямые и косвенные затраты .

Прямые - это затраты, связанные с изготовлением только данного вида продукции и относимые непосредственно на себестоимость данного вида продукции.

Косвенные затраты при наличии нескольких видов продукции не могут быть отнесены непосредственно ни на один из них и подлежат распределению косвенным путем.

По отношению к объему производства продукции затраты подразделяются на переменные и постоянные.

Переменные затраты это затраты, общая величина которых на данный период времени находится в непосредственной зависимости от объема производства и реализации.

Под *постоянными затратами* понимают такие затраты, сумма которых в данный период времени не зависит непосредственно от объема и структуры производства и реализации.

К *переменным* обычно относят затраты на сырье и материалы, топливо, энергию, транспортные услуги, часть трудовых ресурсов, т.е. те издержки, уровень которых изменяется с изменением объема производства.

К *постоянным* издержкам относятся отчисления на амортизацию, арендная плата, заработная плата управленческого персонала и прочие затраты, которые имеют место, даже если предприятие не производит продукцию.

Что касается средних постоянных издержек (на единицу продукции), они снижаются с ростом объема производства и увеличиваются при его снижении.

Сумма постоянных и переменных издержек составляет валовые издержки предприятия. С увеличением объема производства и реализации продукции валовые издержки на единицу продукции снижаются за счет снижения постоянных расходов.

Состав затрат предприятия.

Формирование затрат предприятия осуществляется на пяти уровнях:

1. на уровне затрат предприятия в целом;
2. на уровне затрат, связанных с обычной деятельностью;
3. на уровне затрат операционной деятельностью;
4. на уровне себестоимости реализованной продукции и товаров;

5. на уровне производственной себестоимости продукции.

На первом уровне из всей совокупности затрат предприятия выделяются затраты, имеющие прямое и непосредственное отношение к обычной деятельности предприятия, и затраты, связанные с чрезвычайными событиями. Величина и удельный вес последних указывают на степень влияния незапланированных и неконтролируемых событий на деятельность предприятия в отчетном периоде. Такое разграничение позволяет сразу же выделить из состава затрат предприятия расходы, которые нельзя учитывать при оценке эффективности хозяйственной деятельности.

На втором уровне в затратах обычной деятельности в первую очередь выделяются затраты, связанные с операционной и финансовой деятельностью. В целом трудно выделить какие-либо критерии рациональности соотношения затрат на этом уровне. Однако значительная доля затрат финансовой деятельности может указывать на большое разнообразие видов деятельности предприятия, совмещение которых в рамках одного юридического лица не всегда представляется целесообразным и может потребовать его разделения.

Величина «других затрат» (в эту группу в первую очередь относятся затраты, связанные с содержанием социальной сферы) также указывает на наличие в составе предприятия объектов расходов, не связанных с основной деятельностью, и, как следствие, с основным источником возмещения затрат. На третьем-пятом уровнях проводится изучение структуры затрат операционной деятельности по экономическим элементам и статьям калькуляции.

Затраты операционной деятельности включают в себя все расходы предприятия, связанные с производством или реализацией продукции (товаров, работ, услуг). Отличие между затратами основной и операционной деятельности состоит в том, что первые не включают в себя текущие расходы по осуществлению инвестиционной или финансовой деятельности. Основным показателем, отражающим структуру затрат операционной деятельности предприятия является соотношение материальных, энергетических расходов и расходов на заработную плату. Затраты по указанным элементам определяют общий размер расхода всех основных видов ресурсов, необходимых для поддержания нормальной хозяйственной деятельности предприятия.

2. Классификация затрат по статьям и элементам. Калькуляция себестоимости и ее значение

Сущность себестоимости и ее экономическое значение

Деятельность на любом предприятии связана с потреблением сырья, материалов, топлива, энергии, с выплатой заработной платы,

отчислением платежей на социальное и пенсионное страхование работников, начислением амортизации, а также с рядом других необходимых затрат. Посредством процесса обращения эти затраты постоянно возмещаются из выручки предприятия от реализации продукции, что обеспечивает непрерывность производственного процесса. Для подсчета суммы всех расходов предприятия их приводят к единому показателю, представляя для этого в денежном выражении. Таким показателем и является себестоимость.

Экономическое значение показателя себестоимости весьма велико. Сравнение общего или среднего уровня себестоимости на предприятиях страны с этим же показателем других стран позволяет сделать выводы о том, насколько наша промышленность, экономика отстают от уровня развития предприятий Запада. Поэтому снижение себестоимости продукции является одним из важнейших направлений конкурентоспособности производимых товаров и услуг.

Уровень себестоимости в рыночной экономике также выступает и как показатель уровня конкурентной борьбы в национальной экономике. Если наблюдаются достаточно высокие темпы снижения доли себестоимости в цене выпускаемой продукции, значит, высок уровень конкуренции, предприятия действуют в жестких рыночных условиях. Если провести подобный анализ современной российской экономики, то можно сделать интересный вывод – в большинстве отраслей, секторов экономики себестоимость вообще не снижается или растет, и лишь в отдельных, малочисленных отраслях в динамике наблюдается устойчивое снижение себестоимости.

Себестоимость находится во взаимосвязи с показателями эффективности производства. Она отражает большую часть стоимости продукции и зависит от изменения условий производства и реализации продукции. Существенное влияние на уровень затрат оказывают технико-экономические факторы производства. Это влияние проявляется в зависимости от изменений в технике, технологии, организации производства, в структуре и качестве продукции и от величины затрат на ее производство.

Уровень себестоимости, его динамика могут служить основой для разработки и реализации управленческих решений в той или иной области деятельности организации в конкретный момент времени. Так, данные учета издержек производства и калькулирования себестоимости продукции являются важным средством выявления производственных резервов, постоянного контроля над использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов с целью повышения рентабельности производства.

Классификация затрат, образующих себестоимость продукции, и методы их расчета

Себестоимость продукции – выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

Классификация затрат:

- 1) первичные элементы затрат;
- 2) статьи расходов;
- 3) способ отнесения затрат на себестоимость;
- 4) функциональная роль затрат в формировании себестоимости;
- 5) степень зависимости от изменения объема производства;
- 6) степень однородности затрат;
- 7) зависимость от времени возникновения и отнесения на себестоимость;
- 8) удельный вес себестоимости.

Классификация затрат по первичным элементам:

- 1) материальные затраты;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация основных фондов.

Классификация затрат по статьям калькуляции:

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы;
- 3) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги других предприятий и организаций;
- 4) топливо и энергия на технологические цели;
- 5) затраты на оплату труда производственных рабочих;
- 6) дополнительная заработная плата;
- 7) отчисления на социальные нужды;
- 8) расходы на подготовку и освоение производства;
- 9) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 10) общепроизводственные расходы;
- 11) общехозяйственные расходы;
- 12) потери от брака;
- 13) прочие производственные расходы;
- 14) внепроизводственные расходы.

По способу отнесения затрат на себестоимость продукции:

- 1) прямые расходы – связаны с изготовлением продукции и по установленным нормам относятся к себестоимости (сырье, материалы, топливо, энергия);
- 2) косвенные расходы – обусловлены изготовлением различных видов продукции и включаются в себестоимость пропорционально

(расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные).

По функциональной роли в формировании себестоимости:

1) основные расходы непосредственно связаны с технологическим процессом изготовления изделий – расходы на сырье, основные материалы, топливо и энергию, основная заработная плата;

2) к накладным расходам относятся затраты, связанные с созданием необходимых условий для функционирования производства, с его организацией, управлением, обслуживанием, – общепроизводственные, общехозяйственные, внепроизводственные расходы.

По степени зависимости от изменения объема производства:

1) пропорциональные (условно-переменные) – это затраты, сумма которых зависит непосредственно от объема производства (зарплата основных рабочих, сырье, материалы);

2) непропорциональные (условно-постоянные) – это затраты, абсолютная величина которых при изменении объема производства не меняется или меняется незначительно (амортизация зданий, отопление, освещение помещений, зарплата администрации).

По степени однородности затрат:

1) элементные – расходы, которые нельзя расчленить на составные части (затраты на сырье, основные материалы, амортизация основных фондов);

2) комплексные – состоящие из нескольких однородных затрат (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные, общехозяйственные расходы).

По удельному весу в себестоимости – материалоемкая, энергоемкая, фондоемкая и трудоемкая продукция.

Постоянные, переменные и общие издержки производства

Различные виды ресурсов по-разному переносят свою стоимость на готовую продукцию. В соответствии с этим различают постоянные и переменные издержки производства.

Постоянные издержки производства – затраты, величина которых не меняется с изменением объемов производства. Они должны быть оплачены, даже если предприятие не производит продукцию (отчисления на амортизацию, аренда зданий и оборудования, страховые взносы, оплата высшего управленческого персонала и т.д.).

Переменные издержки – издержки, общая величина которых находится в непосредственной зависимости от объемов производства и реализации, а также от их структуры при производстве и реализации нескольких видов продукции. Это затраты на сырье, материалы, топливо и энергию, транспортные услуги, большую часть трудовых ресур-

сов. Величина переменных издержек зависит в конечном счете не только от объемов производства, но и от экономии материальных и трудовых затрат в результате проводимой рационализации производства и труда. Воздействие последних приводит к тому, что переменные издержки с ростом объемов производства увеличиваются по-разному. На практике выделяют три возможных случая увеличения переменных издержек: пропорционально увеличению объемов производства, регрессивно, опережающими темпами в сравнении с ростом объемов производства.

Выявить степень влияния экономии материальных и трудовых ресурсов на характер изменения переменных издержек возможно только на основе исчисления средних переменных издержек (переменные издержки на единицу продукции).

Если переменные издержки растут пропорционально увеличению объемов производства, то средние переменные издержки не изменяются (на 2 шт. продукции издержки – 20 руб., на 4—40, следовательно, на 1—10 руб.). Если наблюдается регрессивный характер роста переменных издержек – переменные издержки растут меньшими темпами по сравнению с ростом производства, значит, средние переменные издержки уменьшаются с ростом объема производства, что указывает на экономию ресурсов.

Переменные издержки увеличиваются по сравнению с ростом производства более высокими темпами. Это обуславливается не только отсутствием, какой бы то ни было рационализации производства, но и перерасходом материальных и трудовых затрат. Важно знать не только величину переменных издержек, но и объем общих. Иногда их называют валовыми издержками, состоящими из постоянных и переменных издержек. Знание общих издержек позволяет судить о величине затрат, которые несет предприятие в результате осуществления производственно-хозяйственной деятельности (начиная с начальной стадии и до полного использования всего производственного потенциала), а также правильно формировать финансовую политику предприятия.

В силу того, что постоянные издержки неизменны на протяжении производственного цикла, общие издержки в своем развитии следуют за изменениями переменных издержек.

На характер изменения средних общих издержек (общих издержек на единицу продукции) оказывают влияние не только средние переменные.

Определение предельных издержек производства

При формировании производственного плана предприятия важно установить характер увеличения объемов производства при до-

бавлении дополнительных производственных переменных факторов к уже имеющимся фиксированным ресурсам (основные фонды) и как в этом случае будут складываться совокупные издержки производства и реализации.

Ответ на этот вопрос дает «закон убывающей отдачи», суть которого состоит в том, что, начиная с определенного момента последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному фиксированному ресурсу (например, основным фондам) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса.

Предельные издержки – прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции.

Чем больше привлекается дополнительных ресурсов (работников), тем больше выпускается продукции. Вместе с тем каждый раз привлечение еще одного дополнительного работника дает неодинаковую прибавку к увеличению объема продукции. Эта прибавка представляет собой предельный продукт труда одного работника. Он рассчитывается путем простого вычитания рассматриваемого уровня производства из последующего увеличения объема производства. Такой характер изменения роста предельного продукта объясняется снижением роста средней производительности труда на одного работника, он вызывается тем, что при росте численности основные фонды остаются неизменными.

Но снижение величины прироста объемов производства на каждого привлекаемого работника еще не свидетельствует о том, что надо прекратить производство. Решение этого вопроса зависит от того, увеличивается ли прибыль при найме еще одного работника. Если цена продукции на рынке неизменна, то предприятие получит доход в результате того, что оно имеет для продажи больше продуктов. Но это при условии, что если величина дополнительных издержек, связанных с наймом дополнительного работника, будет меньше цены товара.

Допустим, что каждому дополнительно привлекаемому работнику устанавливается заработная плата в размере 1000 руб. Предельная производительность первого рабочего составляет 10 единиц. Следовательно, производимая продукция для предприятия в условиях найма первого рабочего обходится в 100 руб. ($1000 / 10$). При найме второго рабочего, предельная производительность которого будет, например, равна 15, издержки составят уже 67 руб. ($1000 / 15$). Эти предельные издержки будут падать до тех пор, пока будет расти предельная производительность. И уже при найме третьего, предельная производительность которого будет равна 12, издержки возрастут до 83 рублей.

Из приведенных данных следует, что себестоимость единицы продукции, произведенной с помощью привлечения дополнительной рабочей силы, снижается до определенного момента, а затем снова начинает расти. Падение или рост себестоимости каждой дополнительной единицы продукции называется предельной себестоимостью.

Концепция предельных издержек показывает издержки, которые предприятию придется понести в случае увеличения производства на одну единицу.

Смета затрат и калькулирование себестоимости отдельных видов продукции

Группировка затрат по статьям расходов дает возможность видеть затраты по их месту и назначению, знать, во что обходится предприятию производство и реализация отдельных видов продукции. Планирование и учет себестоимости по статьям расходов необходимы для того, чтобы определить, под влиянием каких факторов сформировался данный уровень себестоимости.

Номенклатура основных калькуляционных статей:

- 1) сырье и материалы;
- 2) возвратные отходы (вычитаются);
- 3) покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги;
- 4) топливо на технологические цели;
- 5) энергия на технологические цели;
- 6) основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- 7) отчисления на социальные нужды;
- 8) расходы на подготовку и освоение производства;
- 9) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 10) общецеховые расходы;
- 11) общезаводские расходы;
- 12) потери от брака (только в отчетных калькуляциях);
- 13) прочие производственные расходы;
- 14) внепроизводственные расходы.

Вышеперечисленные пункты с 1 по 10 составляют общецеховые расходы, с 1 по 13 – производственную себестоимость продукции, с 1 по 14 – полную себестоимость.

Себестоимость отдельных видов продукции определяется путем составления калькуляций, в которых показывается величина затрат на производство и реализацию единицы продукции. Различают три вида калькуляций: плановую, нормативную и отчетную. В плановой калькуляции себестоимость определяется путем расчета затрат по отдельным статьям, а в нормативной по действующим на данном пред-

приятни нормам. Отчетная калькуляция составляется на основе данных бухгалтерского учета и показывает фактическую себестоимость изделия, благодаря чему становятся возможными проверка выполнения плана по себестоимости изделий и выявление отклонений от плана на отдельных участках производства.

Нормативный метод учета и калькулирования является наиболее прогрессивным, ибо позволяет вести повседневный контроль над ходом производственного процесса, над выполнением заданий по снижению себестоимости продукции. В этом случае затраты на производство подразделяются на две части: затраты в пределах норм и отклонения от норм расхода. Все затраты в пределах норм учитываются без группировки, по отдельным заказам. Отклонения от установленных норм учитываются по их причинам, что дает возможность оперативно анализировать причины отклонений, предупреждать их в процессе работы. Фактическая себестоимость изделий при нормативном методе учета определяется путем суммирования затрат по нормам и затрат в результате отклонений и изменений текущих нормативов.

ТЕМА 4.2. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

1. Экономическое содержание цены. Виды цен

Понятие и функции цены

Цена и ценообразование являются центральными элементами рыночной экономики. Цены обслуживают весь оборот по приобретению и реализации товаров.

Цены определяют все основные пропорции в экономике: они воздействуют на формирование потребительского спроса, влияют на структуру расходов населения, определяют формирование госбюджета.

Цена служит орудием конкурентной борьбы, а конкуренция – это мощный двигатель рыночной экономики. Именно она продвигает ее вперед, используя закон стоимости, механизм ценообразования. Таким образом, цена – сложная экономическая категория, которая является ключевым инструментом рыночной экономики, т.к. в ней пересекаются практически все основные проблемы развития экономики.

Функции цены представляет собой предназначение цены в управлении национальным хозяйством в целом и каждым предприятием в отдельности. Выделяют пять основных функций цены: учетную, распределительную, стимулирующую, регулирующую и координирующую.

Учетная функция. Она связана с самой сущностью цены, являющейся денежным эквивалентом товара или услуги. В цене учитываются затраты труда, сырья, материалов и т.д. на изготовление товара.

Кроме того, цена определяет размер прибыли, получаемой предприятием после реализации товара.

Стимулирующая функция. Роль этой функции состоит в воздействии на производство и потребление товаров и услуг. Цены должны стимулировать производство продукции через закладываемый в них уровень прибыли.

Распределительная функция. Эта функция связана с колебаниями цены под воздействием рыночных факторов. С помощью этой функции осуществляется распределение и перераспределение национального дохода между отраслями экономики, регионами, различными формами собственности группами населения.

Регулирующая функция. Посредством цен в экономике осуществляется связь между спросом и предложением и, следовательно, между производством и потреблением.

Координирующая функция цены увязывает действие всех рынков между собой: рынков потребительских товаров, рынков средств производства (машин, оборудования, сырья и пр.), рынка труда, т.е. рынков всего, что обеспечивает производство конечной продукции.

Классификация цен

В рыночной практике существует большое многообразие видов цен, которые позволяют предпринимателям ориентироваться в особенностях ценообразования на продукцию. Рассмотрим некоторые из них:

1. По степени участия государства в ценообразовании цены классифицируются на:

- рыночные;
- свободные;
- монопольные;
- демпинговые;
- регулируемые: фиксированные, предельные.

2. По стадии ценообразования на:

- оптовые цены изготовителя;
- оптовые отпускные цены;
- оптовые цены закупки;
- розничные.

3. По характеру ценовой информации на:

- аукционные цены;
- биржевые цены;
- цены фактических сделок;
- справочные цены;
- ценовые индексы: индивидуальные, сводные.

4. По сферам национальной экономики на:

- оптовые цены на продукцию промышленности;
- закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию;
- тарифы транспорта;
- цены на продукцию строительства;
- потребительские цены;
- тарифы на услуги;
- внешнеторговые цены: экспортные и импортные.

1. *Фиксированные цены* обычно устанавливаются государством на предметы первой необходимости или на так называемые монопольные товары (алкоголь и табачные изделия). Фиксированные цены не подлежат изменению в заключаемых контрактах.

2. *Свободные цены* складываются на рынке под воздействием спроса и предложения. Такие цены подвержены изменению, они снижаются и повышаются в зависимости от целого ряда факторов.

3. *Биржевые котировки* являются ценовыми показателями для биржевых товаров, например, сырья, материалов, полуфабрикатов и т.д. Эти цены отражают все изменения в спросе и предложении на определенный товар и, следовательно, дают уровень цен на определенный момент времени.

4. *Справочные цены* используются для небиржевых товаров. Эти цены обычно публикуются в специальных отраслевых материалах или фирменных каталогах. Справочные цены не так информативны, как биржевые, поскольку отражают тенденции развития цен с определенным временным интервалом.

5. *Стандартные цены* ориентированы на прочно выявленные потребительские вкусы и предпочтения и устанавливаются по общему согласию продавцов. Эти цены охватывают всех потребителей данного товара независимо от их доходов.

6. *Оптовые цены* используются при оптовых закупках и продажах товара.

7. *Розничные цены* формируются на основе оптовых цен с учетом розничной скидки для компенсации затрат по организации розничной торговли.

8. *Регулируемые цены* отклоняются от заданного базового уровня по правилам, устанавливаемым государством.

9. *Трансфертные цены* используются для коммерческих сделок в рамках одного предприятия, фирмы. Используются по готовым изделиям, полуфабрикатам, сырью, материалам, по управленческим и иным услугам.

10. *Мировые цены* – это типичные цены товаров, рассчитанные по их базовым качественным характеристикам. Эти цены зависят от

спроса и предложения на мировом рынке и служат ориентирами для заключения сделок.

11. *Экспортные цены* – это цены товара при выходе за рубеж. При их определении учитывают таможенные пошлины, расходы по страхованию, расходы на транспорт, погрузку, разгрузку и упаковку, расходы по составлению контракта, оформлению сертификата и т.д.

12. *Престижные цены* используются для потребителей с высоким уровнем доходов.

13. *Договорные цены* – это цены товаров (работ, услуг), установленные соглашением сторон в договоре (контракте).

Таким образом, зная особенности видов цен и ориентируясь в проблемах ценообразования, предприниматели могут начать осуществление деятельности по установлению цен на продукцию.

2. Механизм рыночного ценообразования

Ценообразующие факторы и их характеристика

Рыночная цена формируется под влиянием ряда факторов: спроса и предложения, издержек производства, цен конкурентов и др. Спрос на товар определяет *максимальную* цену, которую могут установить фирмы.

Валовые издержки производства (сумма постоянных и переменных издержек.) определяют *минимальную* ее величину. Существенное влияние на цену оказывают поведение конкурентов и цены на их продукцию.

Важнейшим фактором ценообразования является также *государственное регулирование цен*. Существуют прямые и косвенные способы воздействия государства на цены.

Прямые (административные) способы – это установление определенного порядка ценообразования.

Косвенные (экономические) – направлены на изменение конъюнктуры рынка, создание определенного положения в области финансов, валютных и налоговых операций, оплаты труда.

Ценовая политика предприятия – это установление (определение) цен, обеспечивающих выживание предприятия в рыночных условиях; включает выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы предприятия, выбор ценовых рыночных стратегий и другие аспекты.

Существуют три основные цели ценовой политики: обеспечение выживаемости; максимизация прибыли; удержание рынка.

Обеспечение выживаемости (сбыта) – главная цель фирмы, осуществляющей свою деятельность в условиях жесткой конкуренции,

когда на рынке много производителей с аналогичными товарами. Важными компонентами данной ценовой политики являются *объем сбыта (продаж)* и *доля на рынке*. Для захвата большей доли рынка и увеличения объема сбыта используются заниженные цены.

К *максимизации прибыли* стремятся не только компании, имеющие устойчивое положение на рынке, но и не слишком уверенные в своем будущем фирмы, пытающиеся максимально использовать выгодную для себя конъюнктуру рынка. В этих условиях фирма делает оценку спроса и издержек применительно к разным уровням цен и останавливается на таких ценах, которые обеспечивают максимальную прибыль.

Удержание рынка состоит в сохранении фирмой существующего положения на рынке или благоприятных условий для своей деятельности.

На систему ценообразования, а соответственно на ценовую политику предприятия, оказывает большое влияние состояние денежной сферы, а именно:

- изменение покупательной способности рубля;
- курсы иностранных валют к рублю.

Излишний выпуск денег в обращение снижает их покупательную способность – они обесцениваются. Механизм влияния изменений валютного курса на цены многообразен.

Методы установления цен на товары и услуги

Различают затратные и параметрические методы ценообразования.

Затратные методы ценообразования основаны преимущественно на учете затрат на производство и реализацию продукции. К затратным методам ценообразования относятся:

- метод полных издержек;
- метод стандартных издержек;
- метод прямых издержек.

Метод полных издержек – это способ формирования цен на основе всех затрат, которые списываются на единицу того или иного изделия и к которым добавляется необходимая фирме прибыль. Метод применяется предприятиями, положение которых близко к монопольному и сбыт продукции которых практически гарантирован.

Метод стандартных издержек позволяет формировать цены на основе расчета затрат по нормам с учетом отклонений фактических затрат от нормативных. Его преимущество состоит в возможности управления затратами по отклонениям от норм, а не по их общей величине. Метод обеспечивает непрерывное сопоставление затрат. Наиболее сложным элементом системы стандартных издержек является

определение стандартов затрат.

Метод прямых издержек – это способ формирования цен на основе определения прямых затрат исходя из конъюнктуры рынка, ожидаемых цен продажи. Практически все условно-переменные затраты зависят от объема выпускаемой продукции и рассматриваются как прямые. Остальные затраты (косвенные) относятся на финансовые результаты. Поэтому данный метод называют также *методом формирования цен по сокращенным затратам*.

Разновидностью ценового метода прямых издержек является *метод стандартных прямых издержек*, совмещающий преимущества методов стандартных и прямых издержек.

Параметрические методы ценообразования основаны на учете технико-экономических параметров товаров. К параметрическим методам ценообразования относятся:

- метод удельной цены;
- метод баллов;
- метод регрессии.

Метод удельной цены основан на формировании цен по одному из главных параметров качества товара. Удельная цена рассчитывается как частное отделения цены на основной параметр качества товара. Этот метод используется лишь для ориентировочных оценок во избежание грубых ошибок.

Метод баллов заключается в использовании экспертных оценок значимости параметров товаров. Практическое использование балльного метода при определении конкретных цен осуществляется по следующему алгоритму: отбор основных параметров; начисление баллов по каждому параметру; суммирование баллов по базовому и искомому товару; расчет цен на товары по соотношению суммарных баллов.

Ценовой метод регрессии состоит в определении эмпирических формул (регрессионных уравнений) зависимости цен от величины нескольких основных параметров качества в рамках параметрического ряда товаров. При этом цена выступает как функция от параметров качества товара.

Формирование цены в процессе движения товаров (работ, услуг)



ТЕМА 4.3. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА

1. Сущность прибыли, ее источники и виды. Распределение и использование прибыли

Доходы предприятий, их классификация

Доходами организации (кроме кредитных и страховых организаций) признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и/или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

В соответствии с ПБ У 9/99 доходы организации в зависимости от их характера, условий получения и предмета деятельности организации подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие поступления;
- операционные доходы;
- внереализационные доходы;
- чрезвычайные доходы.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполне-

нием работ, оказанием услуг, а также от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды; предоставления за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; участие в уставных капиталах других организаций.

Доходы, получаемые организацией от нижеперечисленных видов деятельности, в случае, когда последние не являются предметом деятельности организации, относятся к *операционным доходам*.

К операционным доходам относятся:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Внереализационными доходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов);
- прочие внереализационные доходы.

Впервые в составе доходов организации выделены в отдель-

ную группу чрезвычайные доходы, т.е. поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Прибыль: понятие, виды и их характеристика

В обобщенном виде прибыль отражает конечные результаты работы предприятий и фирм, характеризует экономическую эффективность их хозяйственной деятельности.

Чаще всего прибыль определяют как *разность между полной выручкой и полными издержками, т. е. как чистую выручку:*

$$\Pi = B - C,$$

Предприятие может не получать прибыль и продолжать какое-то время функционировать. При этом оно может даже расширять свою деятельность за счет заемных средств.

Общество заинтересовано в прибыльной работе предприятий, поскольку представляющее его государство через налоговую систему изымает часть создаваемой прибыли.

Прибыль представляет собой одну из форм денежных накоплений, создаваемых на предприятиях, в отраслях экономики; это экономическая категория, характеризующая конечный финансовый результат коммерческой деятельности организаций.

Значение прибыли можно определить через выполняемые прибылью функции:

- она стала основным источником финансовых ресурсов предприятия. Ее величина во многом определяет перспективы хозяйственного развития, возможности наращивания объемов хозяйственной деятельности;
- прибыль создает заинтересованность предпринимателей и участников хозяйственной деятельности в совершенствовании различных сторон своей деятельности;
- прибыль служит критерием экономической эффективности работы предприятия, выступает главным результативным показателем при расчете эффективности использования всех видов его экономических ресурсов;
- прибыль выступает важнейшим источником формирования доходной части бюджетов всех уровней, поскольку часть ее изымается у предприятий в виде налогов;

- возрастает роль прибыли в решении задач обновления и совершенствования материально-технической базы, наращивания оборотных средств любых предприятий.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Однако финансовым результатом может выступать не только прибыль, но и убыток. В упрощенном виде прибыль – это *разность между валовым доходом и издержками производства и обращения*. Такую прибыль принято называть бухгалтерской (валовой) прибылью, которая отражает финансовый результат конкретной деятельности предприятия.

Экономическая прибыль – это *разность между валовым доходом и экономическими издержками*. Экономическая прибыль меньше бухгалтерской на величину затрат, не учитываемых в составе издержек обращения.

Цель любого предприятия на рынке – получение максимальной экономической прибыли. Она характеризует предпринимательский доход, который свидетельствует об окупаемости расходов предприятия и способности его к самофинансированию.

В процессе анализа результатов работы предприятия применяются различные виды прибыли:

- прибыль (убыток) от реализации товаров;
- прибыль от реализации основных фондов и иного имущества;
- прибыль от прочей деятельности предприятия;
- валовая прибыль;
- чистая прибыль;
- налогооблагаемая прибыль. Различия в видах прибыли определяются их экономическим содержанием и положениями законодательства о налогообложении прибыли предприятия.

Прибыль от реализации товаров определяется как *разность между валовым доходом от реализации товаров и издержками обращения*

При определении прибыли от реализации основных фондов и иного имущества учитывается разница между продажной ценой и остаточной стоимостью этих фондов и имущества, увеличенной на индекс инфляции. При этом понятие "*остаточная стоимость*" рассматривается применительно к основным фондам, нематериальным активам, а *первоначальная стоимость* – для прочего имущества.

В состав прибыли от прочей деятельности включаются:

- прибыль, полученная от долевого участия в деятельности других предприятий, сдачи имущества в аренду;
- дивиденды по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;

- а также другие доходы (расходы) от операций, не связанных с реализацией товаров, включая суммы, полученные в виде санкций за нарушение хозяйственных договоров.

Валовая прибыль характеризует конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия и представляет собой *сумму прибылей от реализации товаров, основных фондов и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям*. Валовая прибыль с наибольшей полнотой и объективностью показывает результат всех видов хозяйственной деятельности предприятия.

Чистая прибыль – это та часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль.

Рассмотрим понятие "налогооблагаемая прибыль".

Налогооблагаемая прибыль – это *часть валовой прибыли, подлежащая налогообложению*. Объектом налогообложения выступает валовая прибыль предприятия, уменьшенная или увеличенная в соответствии с положениями действующего законодательства.

Прибыль является денежным выражением стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работников; одним из важнейших оценочных показателей, характеризующим результат хозяйственной деятельности предприятия: *количественно* – суммой (или объемом) полученной прибыли, и *качественно* – уровнем прибыли (нормой прибыли или прибыльностью, рентабельностью), достигнутым на предприятии.

Основные источники получения прибыли. Факторы и пути её увеличения

Для большинства предприятий основной источник прибыли связан с его производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства к постоянно меняющейся конъюнктуре.

Величина прибыли зависит от правильности выбора производственного профиля предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным или высоким спросом); от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.); от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли); от снижения издержек производства.

Кроме производственной и предпринимательской деятельно-

сти источником образования прибыли предприятия может быть его монопольное положение по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Этот источник поддерживается за счет постоянного совершенствования технологии, обновления выпускаемой продукции, обеспечения ее конкурентоспособности.

На изменение прибыли влияют две группы факторов: внешние и внутренние. К внешним факторам относятся природные условия; транспортные условия; социально-экономические условия; уровень развития внешнеэкономических связей; цены на производственные ресурсы и др.

Внутренними факторами изменения прибыли могут быть основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции); неосновные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (неправильное установление цен, нарушения условий труда и качества продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциям и др.).

При выборе путей увеличения прибыли ориентируются в основном на внутренние факторы, влияющие на величину прибыли. Увеличение прибыли предприятия может быть достигнуто за счет:

- увеличения выпуска продукции;
- улучшения качества продукции;
- продажи излишнего оборудования и другого имущества или сдачи его в аренду;
- снижения себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- диверсификации производства;
- расширения рынка продаж и т.д.

Объектом распределения является балансовая прибыль предприятия.

Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции 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 бюджета в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;

- величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части - на потребление.

На предприятии распределению подлежит *чистая прибыль*, т.е. прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Из нее взыскиваются санкции, уплачиваемые в бюджет и некоторые внебюджетные фонды.

Распределение чистой прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

2. Рентабельность – показатель эффективности работы организации. Виды рентабельности. Показатели рентабельности. Методика расчета уровня рентабельности производства

Понятие рентабельности. Место показателей оценки рентабельности (доходности) организации среди показателей анализа ее финансового состояния

Для оценки эффективности работы предприятия использование только показателя прибыли недостаточно. Например, два предприятия получают одинаковую прибыль, но имеют различную стоимость производственных фондов, т.е. сумму основного капитала и оборотных средств. Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фондов меньше. Таким образом, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль и производственные фонды, с помощью которых она создана. Это и есть рентабельность.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

Термин рентабельность ведет свое происхождение от слова рента, которое в буквальном смысле означает доход. Таким образом, термин рентабельность в широком смысле слова означает прибыль-

ность, доходность.

В условиях рыночной экономики рентабельность является важнейшим качественным показателем работы предприятия, в котором обобщается состояние доходов, издержек обращения, товарооборачиваемости, использования основных фондов, рабочей силы, собственного и заемного капитала. Так, отношение прибыли к товарообороту, выраженному в процентах, определяет *уровень рентабельности реализации товаров*.

Показатели рентабельности используют для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпускающих разные объемы и виды продукции. Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам. Наиболее часто используются такие показатели, как рентабельность продукции и рентабельность производства.

Рентабельность продукции (норма прибыли) – это отношение общей суммы прибыли к издержкам производства и реализации продукции (относительная величина прибыли, приходящейся на 1 руб. текущих затрат):

$$P_{\text{з}} = \frac{Ц - С}{С} \times 100,$$

где $Ц$ – цена единицы продукции;

$С$ – себестоимость единицы продукции.

Рентабельность производства (общая) показывает отношение общей суммы прибыли к среднегодовой стоимости основных и нормируемых оборотных средств (величину прибыли в расчете на 1 руб. производственных фондов):

$$P_{\text{o}} = \frac{\Pi}{ОС_{\text{ср}} + ОбС_{\text{ср}}} \times 100,$$

где Π – сумма прибыли;

$ОС_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных средств;

$ОбС_{\text{ср}}$ – средние за год остатки оборотных средств.

Этот показатель характеризует эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, отражая при какой величине использованного капитала получена данная масса прибыли.

Показатель рентабельности взаимосвязан со всеми показате-

лями эффективности производства и, в частности, с себестоимостью продукции, её фондоёмкостью и скоростью оборачиваемости оборотных средств. Таким образом, повышение уровня рентабельности может обеспечиваться за счёт трёх основных факторов: увеличение массы прибыли, улучшения использования основного капитала и нормируемых оборотных средств.

С помощью рентабельности продукции оценивают эффективность производства отдельных видов изделий, а рентабельность производства, или общая, балансовая рентабельность, служит показателем эффективности работы предприятия (отрасли) в целом.

Повышению уровня рентабельности способствуют:

- увеличение массы прибыли,
- снижение себестоимости продукции,
- улучшение использования производственных фондов.

Показатели рентабельности используют при оценке финансового состояния предприятия

ТЕМА 4.4. РАСШИРЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО И НАКОПЛЕНИЕ

1. Понятие и особенности воспроизводства в сельском хозяйстве. Направление воспроизводства средств производства, земельных ресурсов и рабочей силы

Понятие и особенности воспроизводства в сельском хозяйстве

Воспроизводство – непрерывное возобновление и повторение процесса производства на стадиях производства, распределения, обмена и потребления.

Возможны *две формы* воспроизводства:

1. *Простое* – воспроизводство в неизменных масштабах, отсутствие накоплений.

2. *Расширенное* – непрерывное увеличение объемов производства продукции. Для его осуществления требуются дополнительные МД средства по сравнению с их размером на предыдущем этапе. Обязательным условием его будет наличие накоплений.

Кроме того, ряд авторов выделяют суженное воспроизводство – когда объем производства продукции снижается.

Характер расширенного воспроизводства и темпы его развития определяются формой собственности на средства производства. Обязательная необходимость расширенного воспроизводства диктуется требованием основного экономического закона, который предлагает

удовлетворение растущих потребностей населения в продуктах питания, товарах и услугах.

Следовательно, при простом воспроизводстве размеры производства не меняются, а при расширенном они увеличиваются за счет части прибавочного продукта, который используется на расширение производства.

Расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве включает в себя воспроизводство:

- * Средств производства
- * Рабочей силы
- * Производственных отношений

* Главной формой расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве выступает интенсификация сельского хозяйства при неуклонном повышении эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

2 типа расширенного воспроизводства:

1) *Экстенсивный* – увеличение масштабов производства происходит за счет дополнительных ресурсов, а производство ведется на том же техническом уровне.

Факторы расширенного воспроизводства экстенсивного типа:

Расширение посевных площадей

Увеличение поголовья скота

Вовлечение в производство дополнительных работников

Увеличение основных средств при неизменном их качестве

2) *Интенсивный* – рост производства продукции осуществляется за счет роста производительности труда, т.е. за счет интенсивных факторов.

Факторы расширенного воспроизводства интенсивного типа:

Повышения плодородия почвы и продуктивности животных

Рациональное использование производственного потенциала и экономия всех видов ресурсов

Улучшение качества продукции и услуг

Внедрение прогрессивных безотходных, малозатратных и ресурсосберегающих технологий

Использование более совершенных средств производства

Повышение квалификации, профессионального уровня, компетентности и ответственности работников

Предотвращение потерь, соблюдение технологической дисциплины, норм и нормативов

В практике чисто экстенсивные и интенсивные пути развития почти не встречаются.

Особенности расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве:

1. Зависимость с.х. производства от природных условий. Естественные процессы тесно связаны с почвенно-климатическими факторами, биологическими условиями развития растений и животных, земли как главным средством производства. Это оказывает влияние на результаты производственной деятельности. Одинаковые затраты материальные и трудовые обеспечивают неодинаковое количество полученной продукции.

2. Медленная оборачиваемость оборотных средств. Это связано с сезонным характером производства. Следовательно, для производства отдельных видов продукции должны быть семена, корма, удобрения, средства защиты растений, ГСМ. Потребность отрасли в капитальных вложениях возрастает при сравнительно низкой их окупаемости.

3. Не вся произведенная продукция принимает форму товарной (семена, корма, органические удобрения)

4. Здесь создаются как средства производства, так и предметы потребления. Необходимость опережения темпов производства семян, посадочных материалов, удобрений, чтобы увеличить продукцию.

5. Главное средство производства – земля. Она территориально ограничена, невоспроизводима, обладает плодородием. Необходимо восстанавливать и повышать ее плодородие. Это достигается путем химизации, мелиорации, внедрение научно-обоснованной системы земледелия.

6. В качестве средств производства выступают живые организмы, воспроизводство которых подчиняется естественным законам их развития (сроки вегетации и воспроизводство живых организмов невозможно изменить)

7. Процессу воспроизводства в сельском хозяйстве присуща годовая цикличность. Годичная длительность цикла воспроизводства и сезонный характер производства неблагоприятно сказываются на экономике сельского хозяйства. Оборотные фонды длительное время находятся в форме производственных запасов, а для их авансирования затрачиваются большие денежные средства.

8. Развитие различных форм собственности.

Порядок формирования фондов возмещения, накопления и потребления

Для осуществления расширенного воспроизводства в с.х. требуются необходимые материальные ресурсы и определенные условия. Расширенное воспроизводство может происходить только при достижении высокого уровня производительности труда, который способ-

ствуется созданию прибавочного продукта. Следовательно, главным условием расширенного воспроизводства является получение чистого дохода и создание фонда накопления. Только в том случае, когда часть прибавочного продукта идет на создание фонда накопления может осуществляться расширенное воспроизводство предприятия.

Фонд накопления в с.х. создается как в натуральной, так и в стоимостной формах. При этом для накопления могут использовать собственные и заемные средства.

К собственным источникам относят средства, получаемые за счет отчислений от чистого дохода на пополнение основных, оборотных и резервных фондов. Они могут выступать в натуральном виде, а качестве произведенной в с.х. продукции (семена, посадочный материал, корма и др.), а также в денежном выражении для приобретения таких средств производства как минеральные удобрения, ГСМ, запасные части и т.д.

Наряду с источниками расширенного воспроизводства в с.х. выступает и дополнительный чистый доход в виде дифференциальной ренты. Часть дифференциальной ренты, которая остается в хозяйстве, направляется на накопления для последующего использования в целях расширения воспроизводства. Одним из источников расширенного воспроизводства является амортизационный фонд предприятия.

Заемные средства представляют собой средства производства, приобретенные для накопления за счет кредитов государственных и коммерческих банков, дотаций и компенсаций, товарные кредиты, а так же спонсорские средства. В рыночных условиях, когда кредиты коммерческих банков предоставляются с.х. предприятиям под большие проценты, становится экономически невыгодным использовать заемные средства для увеличения производства. Здесь нужна хорошо спланированная государственная поддержка развития с.х. с использованием различных форм и методов регулирования производства.

При расширенном воспроизводстве немаловажным вопросом является установление научно-обоснованных пропорций между потреблением и накоплением и определение достаточных размеров для увеличения производства. Это требование особую значимость приобретает при переходе к рыночным отношениям, когда наблюдается существенное удорожание материально-технических ресурсов, рост оплаты труда и, как следствие, уменьшение фонда накопления. Таким образом, при неизменных размерах валового и чистого дохода с.х. предприятий, увеличение фонда потребления ведет к уменьшению фонда накопления, что сдерживает расширенное воспроизводство за счет собственных средств. Главным направлением устранения противоречий между потреблением и накоплением является рост общего

объема валового дохода. Расширенное воспроизводства трудовых ресурсов может осуществляться только на основе увеличения фонда потребления, тогда как наращивание применения средств производства требует соответствующего роста фонда накопления.

Оптимальное сочетание накопления и потребления предполагает установление такого соотношения между ними, при котором достигалось бы создание условий для воспроизводства средств производства и квалифицированной рабочей силы. Поэтому обязательным условием создания фонда накопления, является высокорентабельное с.х. производство.

Для характеристики возможности расширенного воспроизводства используют такой показатель, как норма расширенного воспроизводства. Его рассчитывают по формуле:

$$Нр = \frac{\Phi_n}{\Phi_{ос} + \Phi_{об}} * 100\%$$

где Φ_n – фонд накопления предприятия, руб.

$\Phi_{ос}$ – среднегодовая стоимость ОПФ, руб.

$\Phi_{об}$ – среднегодовая остаточная стоимость оборотных средств, руб.

Данный показатель показывает, достаточно ли имеется собственных средств на предприятии для нормального его функционирования и наращивания производства. Это основной и главный показатель, который характеризует возможности предприятия по приобретению ОПФ и увеличения оборотных средств.

Наряду с этим показателем при анализе расширенного воспроизводства определяют норму пропорциональности.

$$Нп = \frac{\Phi_n}{ВД} * 100\%$$

где Φ_n – фонд накопления, млн. руб.

ВД – валовой доход, млн. руб.

Норма накопления представляет собой процентное отношение фонда накопления к размеру чистого дохода предприятия:

$$Нн = \frac{\Phi_n}{ЧД} * 100\%$$

где ЧД – чистый доход, млн.руб.

Определение данных показателей необходимо при анализе производственной деятельности хозяйства и появления резервов расширенного воспроизводства рабочей силы и средств производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основные источники:

1. Ахметов Р.Г. Экономика предприятия агропромышленного комплекса: учебник. М.: Юрайт, 2016. 431 с.
2. Барышникова Н.А., Матеуш Т.А., Миронов М.Г. Экономика организации: учеб. пособие для СПО. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2016. 191 с.
3. Мокий М.С., Азоева О.В., Ивановский В.С. Экономика организации: учеб. и практикум для СПО / под ред. М.С. Мокия. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2016. 334 с.

Дополнительные источники:

1. Баскакова О.В. Экономика организаций (предприятий). М.: Дашков и К, 2012. 272 с.
2. Выварец А.Д. Экономика предприятия. М.: ЮНИТИ, 2012. 543 с.
3. Водяников В.Т. Экономика сельского хозяйства. М.: КолосС, 2012. 390 с.
4. Герасименко В.В. Ценообразование. М.: Инфра, 2012. 422 с.
5. Горфинкель В.Я., Чернышева Б.Н. Экономика предприятия. М.: ЮНИТИ, 2012. 335 с.
6. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия. М.: ЮНИТИ, 2012. 669 с.
7. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика организации (предприятия). М.: КноРус, 2011. 408 с.
8. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: практикум. М.: Финансы и статистика, 2012. 235 с.
9. Ковалев В.В. Инвестиции. М.: Проспект, 2012. 584 с.
10. Корчагин Ю.А. Инвестиции: теория и практика. Ростов н/Д.: Феникс, 2012. 509 с.
11. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства. М.: ЭКМОС, 2012. 265 с.
12. Попов Н.А. Экономика сельского хозяйства. М.: Магистр: Инфра –М, 2012. 398 с.
13. Райзберг Б.А., Стародубцева Е.Б. Курс экономики. М.: Инфра – М, 2012. 670 с.
14. Сагайдак А.Э. Практикум по экономике и организации сельскохозяйственного производства. М.: КолосС, 2012. 335 с.
15. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организации (предприятия). М.: Изд-во Юрайт, 2013. 671 с.

16. Третьяк Л.А., Белкина Н.С. Экономика сельскохозяйственной организации. М.: Дашков и К°, 2012. 400 с.

17. Чечевицына Л.Н. Экономика предприятия. Ростов н/Д.: Феникс, 2012. 384 с.

Интернет-ресурсы:

1. Библиотекарь.Ру - электронная библиотека. [Электронный ресурс]: сайт // Режим доступа: <http://bibliotekar.ru/>. Дата обращения 07.07.2015. – Заглавие с экрана.

2. Административно-управленческий портал. [Электронный ресурс]: сайт // Режим доступа: <http://www.aup.ru/>. Дата обращения 07.07.2015. – Заглавие с экрана.

3. Издательство «Лань» электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: сайт // Режим доступа: <http://e.lanbook.com>. Дата обращения 07.07.2015. – Заглавие с экрана.

4. Издательство «Руконт» электронно-библиотечная система [Электронный ресурс]: сайт // Режим доступа: <http://rucont.ru>. Дата обращения 07.07.2015. – Заглавие с экрана.

5. Вайс Т.А., Вайс Е.Н., Васильцов В.С. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие. — Электрон. дан. М.: КноРус, 2015. 244 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com>.

6. Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. Экономика организации (предприятия) [Электронный ресурс]: учебник для СПО. — Электрон. дан. М.: КноРус, 2015. 407 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com>.

7. Куприянов Э.В., Сафронова Ю.В. Экономика и организация предприятия: Курс лекций [Электронный ресурс]: учебное пособие. — Электрон. дан. Пенза: ПензГТУ, 2012. 192 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com>.

8. www.minfin.ru - Министерство Финансов РФ.

9. www.economy.gov.ru/mines/main - Министерство экономического развития РФ.

10. www.nalog.ru - Федеральная налоговая служба РФ.

11. www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики.

12. www.ivr.ru – База данных инвестиционных проектов российских предприятий.

13. www.wto.ru - Официальный сайт центра экспертизы по вопросам ВТО.

Учебное издание

Карпенко Светлана Михайловна

**ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ
(ПРЕДПРИЯТИЙ)**

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

(Курс лекций)

для студентов среднего профессионального образования
специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет
(по отраслям)

Редактор Лебедева Е.М.

Подписано к печати 16.05.2018 г. Формат 60x84¹/₁₆.
Бумага офсетная. Усл. п. л. 8,95. Тираж 25 экз. Изд. № 5986.

Издательство Брянского государственного аграрного университета
243365 Брянская обл., Выгоничский район, с. Кокино, Брянский ГАУ

