**Учреждение образования**

**«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ**

**СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

**Кафедра экономики и международных**

**экономических отношений в АПК**

СОГЛАСОВАНО СОГЛАСОВАНО

Председатель методической Декан экономического факультета комиссии экономического факультета

А.В. Колмыков \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ И.В. Шафранская

« » 12 2017 г. « » 12 2017 г.

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС**

**ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ**

**(ПРЕДПРИЯТИЙ)**

**АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

**1-74 01 01 Экономика и организация производства в отраслях**

**агропромышленного комплекса**

Рассмотрен и утвержден

на заседании Научно-методического совета

УО БГСХА

29.12.2017

(протокол № 4)

Горки

БГСХА

2017

Рекомендовано научно-методическим советом УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия» (протокол №4 от 27.12.2017 г.)

**СОСТАВИТЕЛИ** : А.Н. Гридюшко **–** заведующий кафедрой экономики и международных экономических отношений в агропромышленном комплексе УО БГСХА, кандидат экономических наук, доцент;

З. А. Тоболич– старший преподаватель кафедры экономики и международных экономических отношений в агропромышленном комплексе УО БГСХА.

**РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

А. В. Грибов В. А. – заведующий кафедрой организации производства УО «Гродненский государственный аграрный университет», кандидат экономических наук;

Н. И. Соловцов – ученый секретарь РНУП «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси», кандидат экономических наук, доцент.

**Экономика организаций (предприятий) агропромышленного комплекса:** Учебно-методический комплекс / Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. Сост. А. Н. Гридюшко, З.А. Тоболич. – Горки, 2017.

*Учреждение высшего образования*

*«Белорусская государственная*

*сельскохозяйственная академия», 2017*

**СОДЕРЖАНИЕ**

1. Пояснительная записка

**2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**

2.1 Обеспеченность студентов литературой по учебной дисциплине

2.2 Тематический план лекций

2.2. Опорный конспект лекций

**3. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**

3.1 Тематические планы практических занятий,

3.2 Методические указания для выполнения курсовой работы

3.3 Методические указания для выполнения контрольной работы

3.4 Методические указания для самопроверки и самоконтроля (тестовые задания)

3.4 Методические указания для проведения практических занятий

4**. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ**

4.1 Вопросы промежуточного контроля знания (модулей),

4.2 Вопросы экзаменов, утвержденные на заседании кафедры,

4.3 Вопросы ГЭК

4.4 Критерии оценки знаний (для экзаменационной оценки)

**5. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ**

5.1 Учебная программа № Э 273–14/ баз

5.2 список дополнительной литературы.

**ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

УМК по учебной дисциплине «Экономика организаций (предприятий) агропромышленного комплекса представляет собой комплекс систематизированных учебных и методических материалов, а также дидактических средств обучения. Он предназначен для использования в образовательном процессе по специальности 1–74 01 01 Экономика и организация производства в отраслях агропромышленного комплекса.

Цель создания УМК – обеспечить качественное методическое оснащение учебного процесса, способствующее подготовке высококвалифицированных специалистов в области экономики и организации на предприятиях АПК, обладающих современными знаниями, умениями и навыками.

Объем учебной дисциплины «Экономика организаций (предприятий) агропромышленного комплекса составляет 380 часов, в т.ч. 198 аудиторных часа на дневной форме обучения, из них лекции – 98 часов, практические занятия 100 часов; 48 часов аудиторных занятий для студентов заочной формы обучения, из них 24 часа лекций и 24 часа практические анятия.

УМК направлен на обеспечение принципиально нового конструирования учебного процесса и организацию целостности системы учебно-предметной деятельности по экономике организации (предприятия) агропромышленного комплекса, что является одним из важных направлений стратегических инноваций в образовании. В этом контексте организация изучения дисциплины на основе УМК предполагает продуктивную учебную деятельность, позволяющую сформировать профессиональные компетенции будущих специалистов, обеспечить развитие познавательных и созидательных способностей личности, перенести акцент с обучения на учение.

УМК способствует успешному осуществлению учебной деятельности, даѐт возможность планировать и осуществлять самостоятельную работу студентов, обеспечивает рациональное распределение учебного времени по темам учебной дисциплины и совершенствование методики проведения занятий.

Целями подготовки экономиста-организатора являются:

– формирование и развитие социально-профессиональной, практико-ориентированной компетентности, позволяющей сочетать академические, социально-личностные, профессиональные компетенции для решения задач в сфере профессиональной и социальной деятельности;

– выработка способности творчески применять полученные теоретические и инструментальные знания для решения практических экономических задач в условиях динамично меняющейся внешней среды;

– формирование профессиональных компетенций для работы в области экономики и организации производства.

В результате изучения дисциплины студент должен закрепить и развить следующие академические (АК) и профессиональные (ПК) компетенции, предусмотренные в образовательном стандарте ОСВО 1-74 01 01-2013.

Согласно образовательного стандарта предусмотрены компетенции:

АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач;

АК-2. Владеть системным и сравнительным анализом;

В результате изучения дисциплины специалист должен обладать следующими профессиональными компетенциями (ПК):

**планово-экономической деятельности:**

ПК-9. Проводить комплексный экономический анализ всех видов деятельности организации (предприятия) и разрабатывать меры по эффективному использованию ресурсов, производственных мощностей с целью повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности;

ПК-11. Подготавливать данные для периодической отчетности в сроки и по формам, установленным государственными органами статистики и анализа;

ПК-13. Составлять проекты плановых калькуляций на изделия (работы, услуги) и их структурные элементы, смет затрат на различные виды деятельности организации (предприятия);

**информационно-аналитическая деятельность**

ПК-24. Изучать результаты работы организации (предприятия) и ее структурных подразделений и сопоставлять их с показателями других организаций (предприятий);

ПК-25. Выявлять внутрихозяйственные резервы и разрабатывать мероприятия по их использованию;

ПК-26. Проводить оперативный экономический анализ хода выполнения плановых заданий и мероприятий по использованию резервов повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

В ре­зультате изучения учебной дисциплины студент должен *знать:*

– механизм функционирования предприятия в условиях изменения экономической среды;

– методы и способы планирования деятельности организации (предприятия);

– методические основы оценки эффективности использования ресурсов организации (предприятия), его функционирования и развития;

### *уметь:*

– разрабатывать и обосновывать планы организации (предприятия), обеспечивающие его эффективную текущую деятельность и стратегию развития;

– проводить оценку эффективности использования производственных ресурсов и деятельности организации (предприятия);

– разрабатывать комплексные экономические обоснования для принятия управленческих решений по реализации инвестиционных и инновационных программ с учетом факторов риска и обеспечения экологической безопасности производства.

*владеть:*

– пониманием организации предприятий различных форм собственности и различных организационно-правовых форм;

– навыками оценки эффективности функционирования организации (предприятия) и отдельных ее структурных подразделений;

– умением разрабатывать и обосновывать эффективность инновационных и инвестиционных проектов;

– способами определения потребности организации (предприятия) в различных видах производительных ресурсов;

– навыками определения оценочной стоимости организации (предприятия), уровня качества и конкурентоспособности продукции и организации;

– пониманием сущности работы специалистов организационно-экономических отделов промышленного предприятия.

**2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**

**2.1 ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ СТУДЕНТОВ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРОЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**«ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА»**

**ПО ДАННЫМ БИБЛИОТЕКИ АКАДЕМИИ**

**338 Г 61 э.п. /1**

**Головачев, Александр Степанович**

**Экономика предприятия.** В 2 ч. [Текст]: учеб, пособие / А. С. Головачев. - Минск: Вышэйшая школа, 2008-. 4.1.-447 с. УДК 338 338(075) **Экземпляры всего: 34**

**3 338 Э-40 п.**

**Экономика предприятия [Текст]: учебно-методический комплекс / А. С. Головачев [и др.]. - Минск: МИУ, 2007. - 338 с. УДК 338 338(075) Экземпляры всего: 2**

**338 Ч-85э. п.**

**Чуев, Иван Николаевич.**

**Экономика предприятия** [Текст]: учебник/ И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2008. - 414 с. УДК 338 338(075) **Экземпляры всего: 2**

**338 С 439 э.п.**

**Скляренко, Вячеслав Константинович.**

**Экономика предприятия** [Текст]: учебник/ В. К. Скляренко, В. М. Прудников. - М. : ИНФРА-М, 2008. - 527 с. - (100 лет РЭА им. ГВ. Плеханова). УДК 338 338(075) **Экземпляры всего: 3**

**338 Э40п.**

**Экономика предприятия** [Текст]: учебник/ ред. В. Я. Горфинкель. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 767 с. - (Золотой фонд российских учебников). УДК 338 338(075) **Экземпляры всего: 1** 43(1)

**338 Г 61 э. п. / 2**

**Головачев, Александр Степанович**

**Экономика предприятия.** В 2 ч. [Текст]: учеб, пособие / А. С. Головачев. - Минск: Вышэйшая школа, 2008- 4.2.-464с. УДК 338 338(075) **Экземпляры всего: 15**

**631 15 Б921 э.с.**

**Б у се л, Иван Павлович.**

**Экономика** сельскохозяйственного **предприятия** с основами менеджмента [Текст]: пособие / И. П. Бусел, П. И. Малихтарович. - Минск : Литература и Искусство, 2008. - 447 с. УДК631.15631.15:33631.152:631.145 ел. р.

**Экземпляры всего:** 62

**338** Э **40 п.**

**Экономика предприятия** [Текст]: учеб, пособие / Л. Н. Нехорошева [и др.]; ред. Л. Н. Нехорошева. -Минск: БГЭУ, 2008.-719с. УДК 338 338(075) **Экземпляры всего:** 17

**Ж 837 э.п.**

**Жудро, Михаил Кириллович.**

**Экономика предприятия.** Практикум [Текст]: учеб, пособие / М. К. Жудро. - Минск : БГЭУ, 2009. - 367 с. -УДК 338 338(075) **Экземпляры всего: 3**

**631.15 Б 921 э.с.**

**Бусел, Иван Павлович.**

Экономика сельскохозяйственного **предприятия** с основами менеджмента [Текст]: пособие / И. П. Бусел, П. И. Малихтарович. - Минск: Л'ггаратура I мастацтва, 2009. - 463 с. УДК631.15631.15:33631.152:631.145 ел. р. **Экземпляры всего:** 93

**338 С 322 э. о.**

**Сергеев, И. В.**

**Экономика** организаций **(предприятий)** [Электронный ресурс]: электронный учебник /И. В, Сергеев, И. И. Веретенникова. - Электрон, текстовые дан. - М. : КНОРУС, 2009. -УДК 338 338(075) **Экземпляры всего: 1**

**338 К 844 э.п.**

**Крум, Элена Витальевна.**

**Экономика предприятия** [Текст]: учеб, пособие / Э. В. Крум. - Минск : ТетраСистемс, 2010. -191 с УДК 338 338(075) **Экземпляры всего:** 4

**338 Ч - 85 э. п.**

**Чуев, Иван Николаевич.**

**Экономика предприятия** [Текст]: учебник/ И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2010. - 415 с. УДК 338 338(075) **Экземпляры всего: 3**

**338 4-571 э.п.**

**Чечевицына, Людмила Николаевна.**

**Экономика предприятия** [Текст]: учеб, пособие /Л. Н. Чечевицына, Е. В. Чечевицына. - 10-е изд., доп. и перераб. - Ростов н/Д : Феникс, 2010. - 379 с. - (Среднее профессиональное образование). УДК 338 338(075) эк**земпляры всего:** 3

**631.15 К 911 э.а.**

**Кундиус, Валентина Александровна.**

**Экономика** агропромышленного комплекса [Текст]: учеб, пособие/ В. А. Кундиус. - М. : КНОРУС, 2010. -539с. УДК631.15631.15:33(075)631.145(075) **Экземпляры всего: 4**

**338 Л 68 э.п. Лобан, Лариса Александровна.**

**Экономика предприятия** [Текст]: учеб, комплекс/Л. А. Лобан, В. Т. Пыко. - Минск : Современная школа, 2011.-429 с. УДК 338 338(075) **Экземпляры всего:** 7

**338 Э40п. Экономика предприятия** [Текст]: учебник/А. Е. Карлик [и др.]; ред.: А. Е. Карлик, М. Л. Шухгальтер. -2-е изд. перераб. и доп. - СПб. : Питер, 2010. - 463 с. - (Учебник для вузов). УДК 338 338(075) **Экземпляры всего: 1**

**338 Р 88 э.п. Русак, Елена Степановна.**

**Экономика предприятия** [Текст]: ответы на экзаменационные вопросы / Е. С. Русак, Е. И. Сапелкина. -3-е изд. перераб. - Минск : ТетраСистемс, 2010. -142 с. -УД К 338 338(075) **Экземпляры всего:** 4

**631.15 Н 59 э.п. Нечаев, Василий Иванович.**

**Экономика предприятий** АПК [Текст]: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов, И. Е. Халявка. - СПб. : Лань, 2010. - 464 с. : ил. -. УДК631.15631.15:33(075)631.145(075) **Экземпляры всего: 3**

**631.15 Н 59 э.п. Нечаев, Василий Иванович.**

**Экономика предприятий** АПК [Электронный ресурс]: электронный учебник/ В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов, И. Е. Халявка. - Электрон, текстовые дан. - СПб. : Лань, 2009. - эл. опт. диск (СО-КОМ): УДК631.15631.15:33(075)631.145(075) **Экземпляры всего: 1**

**338 Э 40 п. Экономика предприятия** [Текст]: учебное пособие / Э. В. Крум [и др.]; ред.: Э. В. Крум, Т. В. Елецких. -2-е изд., дораб. и испр. - Минск : Вышэйшая школа, 2010. - 304 с. УД К 338 338(075) **Экземпляры всего: 3**

**631.15 Э 40 с.х. Экономика сельского хозяйства:** учебное пособие / Н. А. Попов [и др.]; ред. Н. А. Попов. - М. : Магистр:ИНФРА- М, 2010. -398 с. УДК 631.15 631.15:33(075). **Экземпляры всего:** 1

**631.15 Э 40 с.х. Экономика сельского хозяйства:** учеб, пособие / В. Т. Водянников [и др.]; сост. В. Т. Водянников. -М.: КолосС, 2008. - 390 с. УДК 631.15 631.15:33(075) **Экземпляры всего: 3**

**631.15 Э-40 с.х. Экономика сельского хозяйства и менеджмент.** Практикум: учебное пособие / Г. А. Петранёва [и др.] ; ред. Г. А. Петранёва. - М.: Академия, 2005. - 192 с. УДК 631.15 631.15:33(075) 631.152:631.145 ел. р. **Экземпляры всего: 1**

**631.15 Э 40 с. х. Экономика сельского хозяйства:** учеб, пособие / ред. В. В. Кузнецов. - 2-е изд. - Ростов н/Д : Феникс, 2005.-346 с. УДК 631.15 631.15:33(075). **Экземпляры всего:** 1

**631.15 Э** 40 **с.х. Экономика сельского хозяйства:** учеб, пособие / В. Т. Водянников [и др.]; ред. В. Т. Водянников. - М. : КолосС, 2007. - 390 с. УДК 631.15 631.15:33(075). **Экземпляры всего:** 5

**631.15 К911э.а. Кундиус, Валентина Александровна.**

**Экономика агропромышленного комплекса:** учеб, пособие / В. А. Кундиус. - М.: КНОРУС, 2010. -539 с.

УДК 631.15 631.15:33(075) 631.145(075) **Экземпляры всего:** 4

**631.15 Ж** 837 **э.о. Жудро, Михаил Кириллович.**

**Экономика организаций АПК:** учеб, пособие / М. К. Жудро. - Минск : ИВЦ Минфина, 2010. - 615 с. УДК 631.15 631.15:33(075) 631.145(075) **Экземпляры всего:** 52

**631.15 Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса.** В 2-х кн. / ред. В. Г. Гусаков. – Минск: Белорусская наука, 2007 –Кн.1.- 630 с. **Экземпляры всего:** 30

**631.15 Э 40 п. и.**

**Экономика предприятий и отраслей АПК** : учебник / П. В. Лещиловский [и др.] ; ред.: П. В. Лещиловский, В. С. Тонкович, А. В. Мозоль. - 2-е изд., перераб. и доп. - Минск : БГЭУ, 2007. - 574 с. УДК 631.15 31.15:33(075) 631.15:658(075) 631.145(075) **Экземпляры всего: 8**

**631.15 Г 96 а.э.**

**Гусаков, Владимир Григорьевич.**

**Аграрная экономика. Термины и понятия:** энциклопедический справочник / В. Г. Гусаков, Е. И. Дереза. - Минск : Белорусская наука, 2008. - 576 с. УДК 631.15 631.15:33](083) **Экземпляры всего: 13**

**631.15 Б 959 с.м.**

**Бычков, Николай Александрович.**

**Совершенствование механизма функционирования организаций АПК** / Н. А. Бычков ; ред. В. Г. Гусаков ; Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики. - Минск : Беларуская навука, 2009. -386с.

УДК 631.15 631.15:658 631.145. **Экземпляры всего:** 1

**631.14 Г 96 в. р. / 1**

**Гусаков, Владимир Григорьевич**

**Вопросы рыночного развития АПК.** В двух книгах: избранные труды / В. Г. **Гусаков** ; Национальная академия наук Беларуси. - Минск : Беларуская навука. Кн. 1. - 2012. - 689 с. УДК 631.14 631.145 **Экземпляры всего: 1**

**631.14 Г96в.р./2**

**Гусаков, Владимир Григорьевич**

**Вопросы рыночного развития АПК.** В двух книгах: избранные труды / В. Г. Гусаков ; Национальная академия наук Беларуси. - Минск : Беларуская навука. Кн. 2. - 2013. - 781 с. УДК 631.14 631.145 **Экземпляры всего: 1.**

**2.2 ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ЛЕКЦИЙ**

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ЛЕКЦИЙ** ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

**«ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)**

**АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

Для студентов специальности 1-74 01 01 Экономика и организация производства в отраслях агропромышленного комплекса экономического факультета

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п.п | Тема лекции (содержание) | Количество часов |
| 1 | Введение в дисциплину «Экономика организаций (предприятий) агропромышленного комплекса» | 1 |
| 2 | Эволюция концептуальных подходов к оценке эффективности | 1 |
| 3 | Агропромышленный комплекс в системе национальной экономики | 4 |
| 4 | Организация (предприятие) АПК как субъект хозяйствования | 2 |
| 5 | Организационно-правовые формы организаций (предприятий) и формы их объединений | 2 |
| 6 | Экономическая среда функционирования организации (предприятия) АПК | 2 |
| 7 | Организация (предприятие) АПК как объект государственного регулирования | 4 |
| 8 | Земельные ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 4 |
| 9 | Трудовые ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования. | 6 |
| 10 | Основные средства организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 6 |
| 11 | Оборотные средства организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 4 |
| 12 | Нематериальные активы организаций (предприятий) АПК | 2 |
| 13 | Материальные ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 2 |
| 14 | Специализация, концентрация и комбинирование производства | 4 |
| 15 | Кооперация и интеграция в агропромышленном комплексе | 4 |
| 16 | Система планирования деятельности организации (предприятия) АПК | 2 |
| 17 | Производственная программа организации (предприятия) АПК | 2 |
| 18 | Производственная мощность организации (предприятия) АПК. Обоснование производственной программы производственными мощностями | 2 |
| 19 | Оплата труда в организациях (предприятиях) АПК. Формы и системы оплаты труда | 2 |
| 20 | Коммерческий расчет как метод хозяйствования | 2 |
| 21 | Издержки и себестоимость продукции, работ и услуг организаций (предприятий) АПК | 4 |
| 22 | Ценообразование в организациях (предприятиях) АПК | 2 |
| 23 | Инновации и инновационная деятельность организаций (предприятий) АПК | 2 |
| 24 | Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций (предприятий) АПК | 4 |
| 25 | Научно-технологический потенциал организаций (предприятий) АПК и его развитие | 2 |
| 26 | Качество и сертификация продукции АПК | 2 |
| 27 | Конкурентоспособность продукции и организаций (предприятий) АПК | 2 |
| 28 | Хозяйственный риск в АПК и методы его снижения | 2 |
| 29 | Оценка стоимости организации (предприятия) АПК | 2 |
| 30 | Доход, прибыль, рентабельность | 4 |
| 31 | Оценка финансового состояния | 2 |
| 32 | Природоохранная деятельность организаций (предприятий) АПК | 2 |
| 33 | Экономика организаций (предприятий) по производству и переработке продукции растениеводства | 4 |
| 34 | Экономика организаций (предприятий) по производству и переработке продукции животноводства | 4 |
| 35 | Экономика организаций агросервиса | 2 |
|  | ИТОГО | **98** |

Курс 2 семестр 3,4

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ЛЕКЦИЙ**  ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

**«ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)**

**АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

Для студентов специальности 1-74 01 01

Экономика и организация производства в отраслях агропромышленного комплекса

(на основе среднего специального образования) экономического факультета

Курс 1,2 семестр 2,3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п.п. | Тема лекции (содержание) | Количество часов |
| 1 | Введение в дисциплину «Экономика организаций (предприятий) агропромышленного комплекса» | 1 |
| 2 | Эволюция концептуальных подходов к оценке эффективности | 1 |
| 3 | Агропромышленный комплекс в системе национальной экономики | 3 |
| 4 | Организация (предприятие) АПК как субъект хозяйствования | 1 |
| 5 | Организационно-правовые формы организаций (предприятий) и формы их объединений. | 1 |
| 6 | Экономическая среда функционирования организации (предприятия) АПК | 1 |
| 7 | Организация (предприятие) АПК как объект государственного регулирования | 2 |
| 8 | Земельные ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 2 |
| 9 | Трудовые ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 3 |
| 10 | Основные средства организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 3 |
| 11 | Оборотные средства организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 2 |
| 12 | Нематериальные активы организаций (предприятий) АПК | 1 |
| 13 | Материальные ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 1 |
| 14 | Специализация, концентрация и комбинирование производства | 2 |
| 15 | Кооперация и интеграция в агропромышленном комплексе | 2 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 16 | Система планирования деятельности организации (предприятия) АПК | 2 |
| 17 | Производственная программа организации (предприятия) АПК | 1 |
| 18 | Производственная мощность организации (предприятия) АПК. Обоснование производственной программы производственными мощностями | 1 |
| 19 | Оплата труда в организациях (предприятиях) АПК. Формы и системы оплаты труда | 2 |
| 20 | Издержки и себестоимость продукции, работ и услуг организаций (предприятий) АПК | 2 |
| 21 | Ценообразование в организациях (предприятиях) АПК | 2 |
| 22 | Инновации и инновационная деятельность организаций (предприятий) АПК | 2 |
| 23 | Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций (предприятий) АПК | 4 |
| 24 | Научно-технологический потенциал организаций (предприятий) АПК и его развитие | 1 |
| 25 | Качество и сертификация продукции АПК | 1 |
| 26 | Конкурентоспособность продукции и организаций (предприятий) АПК | 2 |
| 27 | Хозяйственный риск в АПК и методы его снижения | 1 |
|  | Оценка стоимости организации (предприятия) АПК | 1 |
|  | Доход, прибыль, рентабельность | 2 |
| 15 | Экономика организаций (предприятий) по производству и переработке продукции растениеводства | 2 |
| 16 | Экономика организаций (предприятий) по производству и переработке продукции животноводства | 2 |
|  | Всего по дисциплине | **54** |

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ЛЕКЦИЙ**  ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

**«ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)**

**АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

Для студентов специальности 1-74 01 01

Экономика и организация производства в отраслях агропромышленного комплекса

факультета экономики и права

Курс 3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п.п. | Тема лекции (содержание) | Количество часов |
| 1 | Введение в дисциплину «Экономика организаций (предприятий) агропромышленного комплекса» | 1 |
| 2 | Агропромышленный комплекс в системе национальной экономики | 1 |
| 3 | Земельные ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 2 |
| 4 | Трудовые ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 2 |
| 5 | Основные средства организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 2 |
| 6 | Оборотные средства организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 1 |
| 7 | Нематериальные активы организаций (предприятий) АПК | 1 |
| 8 | Материальные ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 1 |
| 9 | Специализация, концентрация и комбинирование производства | 1 |
| 10 | Кооперация и интеграция в агропромышленном комплексе |
| 11 | Система планирования деятельности организации (предприятия) АПК | 1 |
| 12 | Производственная программа организации (предприятия) АПК | 1 |
| 13 | Оплата труда в организациях (предприятиях) АПК. Формы и системы оплаты труда | 2 |
| 14 | Издержки и себестоимость продукции, работ и услуг организаций (предприятий) АПК | 2 |
| 15 | Ценообразование в организациях (предприятиях) АПК | 1 |
| 16 | Инновации и инновационная деятельность организаций (предприятий) АПК | 1 |
| 17 | Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций (предприятий) АПК | 2 |
| 18 | Качество и сертификация продукции АПК. | 1 |
| 19 | Конкурентоспособность продукции и организаций (предприятий) АПК | 1 |
| 20 | Хозяйственный риск в АПК и методы его снижения | – |
| 21 | Оценка стоимости организации (предприятия) АПК | – |
| 22 | Доход, прибыль, рентабельность | – |
|  | ИТОГО | **24** |

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ЛЕКЦИЙ**  ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

**«ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)**

**АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

Для студентов специальности 1-74 01 01

Экономика и организация производства в отраслях агропромышленного комплекса

(на основе среднего специального образования) факультета экономики и права

Курс 2,3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п.п. | Тема лекции (содержание) | Количество часов |
| 1 | Агропромышленный комплекс в системе национальной экономики | – |
| 2 | Земельные ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 1 |
| 3 | Трудовые ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования. | 1 |
| 4 | Основные средства организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 2 |
| 5 | Оборотные средства организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 1 |
| 6 | Нематериальные активы организаций (предприятий) АПК | – |
| 7 | Специализация, концентрация и комбинирование производства | 1 |
| 8 | Кооперация и интеграция в агропромышленном комплексе |
| 9 | Система планирования деятельности организации (предприятия) АПК | 1 |
| 10 | Производственная программа организации (предприятия) АПК |
| 11 | Производственная мощность организации (предприятия) АПК. Обоснование производственной программы производственными мощностями | – |
| 12 | Оплата труда в организациях (предприятиях) АПК. Формы и системы оплаты труда | 1 |
| 13 | Издержки и себестоимость продукции, работ и услуг организаций (предприятий) АПК | 1 |
| 14 | Ценообразование в организациях (предприятиях) АПК | – |
| 15 | Инновации и инновационная деятельность организаций (предприятий) АПК | 1 |
| 16 | Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций (предприятий) АПК | 1 |
| 17 | Качество и сертификация продукции АПК | – |
| 18 | Конкурентоспособность продукции и организаций (предприятий) АПК | 1 |
| 19 | Доход, прибыль, рентабельность | – |
|  | ИТОГО | **12** |

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ЛЕКЦИЙ**  ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

**«ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)**

**АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

Для студентов специальности 1-74 01 01

Экономика и организация производства в отраслях агропромышленного комплекса

**ВШАБ**

Курс 3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п.п. | Тема лекции (содержание) | Количество часов |
| 1 | Введение в дисциплину «Экономика организаций (предприятий) агропромышленного комплекса» | 1 |
| 2 | Агропромышленный комплекс в системе национальной экономики | 1 |
| 3 | Земельные ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 2 |
| 4 | Трудовые ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 2 |
| 5 | Основные средства организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 2 |
| 6 | Оборотные средства организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 1 |
| 7 | Нематериальные активы организаций (предприятий) АПК | 0,5 |
| 8 | Материальные ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования | 0,5 |
| 9 | Специализация, концентрация и комбинирование производства | 1 |
| 10 | Кооперация и интеграция в агропромышленном комплексе |
| 11 | Система планирования деятельности организации (предприятия) АПК | 1 |
| 12 | Производственная программа организации (предприятия) АПК | 1 |
| 13 | Оплата труда в организациях (предприятиях) АПК. Формы и системы оплаты труда | 2 |
| 14 | Издержки и себестоимость продукции, работ и услуг организаций (предприятий) АПК | 2 |
| 15 | Ценообразование в организациях (предприятиях) АПК |  |
| 16 | Инновации и инновационная деятельность организаций (предприятий) АПК | 1 |
| 17 | Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций (предприятий) АПК | 2 |
| 18 | Качество и сертификация продукции АПК. | 1 |
| 19 | Конкурентоспособность продукции и организаций (предприятий) АПК | 1 |
| 20 | Хозяйственный риск в АПК и методы его снижения | – |
| 21 | Оценка стоимости организации (предприятия) АПК | – |
| 22 | Доход, прибыль, рентабельность | – |
|  | ИТОГО | **22** |

**2.3 ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ**

**Л е к ц и я Введение в дисциплину «Экономика организаций (предприятий) агропромышленного комплекса»**

1.Предмет, задачи и методы науки «Экономика АПК».

Под экономикой понимают:

- совокупность отраслей народного хозяйства;

- совокупность общественных отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ (ПО);

- науку, которая в зависимости от объекта исследования и способа подхода к нему

Экономика – наука о хозяйстве, способах его ведения, закономерностях хозяйственного производства. Основная задача экономики – согласование ограниченных возможностей и неограниченных потребностей.

Экономика – важнейшая сфера жизнедеятельности людей. В этой сфере создаются материальные блага и услуги, которые удовлетворяют общественные потребности. Экономика является общим объектом для всех экономических наук.

Однако производство материальных благ и услуг в рыночной экономике осуществляется посредством предпринимательской деятельности на предприятиях. Поэтому объектом исследования в учебной дисциплине «Экономика организаций (предприятий) АПК» является собственно предприятие, на котором осуществляется предпринимательская деятельность. Оно выступает основным агентом хозяйственной деятельности в рыночной экономике.

Экономика организаций (предприятий) АПК как образовательная дисциплина представляет собой совокупность знаний о средствах, законах и правилах ведения хозяйственной деятельности. Она включает изучение совокупности управленческих и организационных форм, методов и правил рационального использования материальных и нематериальных ресурсов, процессов и способов создания материальных благ.

Предметом экономики организации (предприятия) является изучение закономерностей хозяйственной деятельности предприятия, механизмов формирования и использования основных факторов производства с целью выработки обоснованных управленческих решений.

Предмет экономики организации (предприятия) тесно связан с экономической теорией. Предприятие функционирует в определенной экономической системе. Закономерности развития экономической системы влияют на способы организации, методы функционирования и управления предприятием. В микроэкономике изучается поведение хозяйствующего субъекта в условиях ограниченности ресурсов на рынке конкретного товара, имеющее своей целью достижение состояния равновесия. В экономике организации (предприятия) изучается, как сформировать необходимую совокупность факторов производства, использование которых приведет к достижению поставленной цели. С другой стороны, изучаемые в макроэкономике проблемы для конкретного предприятия выступают как наперед заданные величины, которые следует учитывать в организации и деятельности предприятия. То есть экономическая теория выступает как методология для экономики организации (предприятия).

Предметом науки «Экономика организаций (предприятий) АПК» является изучение производственных отношений в агропромышленном комплексе во взаимосвязи и взаимодействии с развитием производительных сил.

2. Методы дисциплины

Общенаучные:

1.Диалектический метод ( рассматривает процессы и явления в непрерывном движении и изменении, характеризуется единством и борьбой противоположностей, борьбой между старым и новым, восхождением от простого к сложному;

2.Метод научной абстракции (отвлечение от мелких явлений и выделение сути). Абстрагирование лежит в основе формирования экономических законов, понятий, категорий;

3.Метод индукции ( ход исследований от частного к общему ) и метод дедукции (обратный ход исследований – от общего к частному и единичному);

4.Метод сравнительного анализа (сопоставление частных и обобщающих показателей с целью выявления наилучших результатов.);

5.Экспериментальный метод (эксперимент – средство познания влияния факторов на изучаемое явление, средство проверки истинности гипотез)

Специфические:

1.Статистико-экономический (характеристика развития общественных явлений посредством массовых цифровых данных ). Приемы группировки, средних и относительных величин, графического изображения;

2.Монографический (изучение отдельных элементов общей совокупности). Метод способствует выявлению нового и прогрессивного;

3.Расчетно-конструктивный (позволяет найти реальные пути научно обоснованного решения проблемы на перспективу).;

4.Балансовый ( метод координации и взаимной увязки всех показателей). Широко используется при разработке различных планов;

5.Экономико-математический (включает математическую статистику, производственные функции, экономико-математическое моделирование). Он позволяет с помощью ЭВМ решить сложные многофакторные экономические задачи.

**Л е к ц и я 2 Эволюция концептуальных подходов к оценке эффективности**

1. Экономическая эффективность производства.

Эффективность работы предприятия – комплексное многостороннее понятие. В рыночной экономике необходимым условием эффективного функционирования является баланс интересов всех участников бизнеса: собственников, менеджеров и производственных работников.

Все они заинтересованы в успешной работе предприятия. Таким образом, многосторонний контроль над эффективностью деятельности предприятия, который осуществляют участники бизнеса и внешние организации, создает экономическую среду, где эффективная деятельность – необходимое условие его существования и функционирования.

Проблема эффективности решается на всех уровнях экономики, от общества в целом до его отдельных предприятий (фирм) и их хозяйственных подразделений. На всех уровнях категория эффективности отражает связь между ресурсами и целями производства. Поскольку потребности общества безграничны, а ресурсы ограничены, то возникает задача максимального удовлетворения потребностей путем лучшего, наиболее полного использования ресурсов.

Любое коммерческое предприятие предполагает в качестве основной цели извлечение прибыли. Необходимый уровень прибыли позволяет решать целый комплекс задач, которые обусловливают как стабильность и эффективность данного бизнеса, так и создание материальной основы для реализации экономических функций государства (путем отчисления налогов). Соотнося прибыль и затраченные на ее получение ресурсы, можно судить об эффективности деятельности фирмы в целом. Недостаточный уровень прибыли приводит к динамичному перераспределению ресурсов в экономике.

Слово «эффект» (от лат.— исполнение, действие) означает результат, следствие каких-либо причин, действий.

Экономический эффект представляет собой разницу между результатами экономической деятельности (например, продуктом в стоимостном измерении) и затратами, произведенными для их получения.

Если результат экономической деятельности превышает затраты, то достигается положительный эффект (критерием оценки здесь служит прибыль); в противном случае – отрицательный эффект (например, убытки).

Эффект как разница между стоимостью продукта и затратами на его производство возникает (при прочих равных условиях) в двух случаях: во-первых, когда возрастает количество изготовленной продукции (т. е. наблюдается рост объемов производства); во-вторых, когда сокращаются затраты (экономия ресурсов).

1. Оценка эффективности бизнеса

Эффект как конечный результат хозяйственной деятельности характеризуется различными стоимостными и натуральными показателями. К ним можно отнести: объем производства продукции в натуральном и стоимостном выражении; прибыль (экономию) по отдельным элементам затрат; общую экономию от снижения себестоимости за счет экономии по отдельным элементам и т. д.

Однако как бы ни был важен результат, необходимо знать, какой ценой удалось его достичь, т. е. один и тот же эффект может быть получен различными способами с дифференцированными затратами, и наоборот, одинаковые затраты могут дать совершенно разные результаты. Соизмерение эффекта и затрат на его достижение – это основа экономической эффективности.

Экономическая эффективность – это способность системы в процессе функционирования производить экономический эффект (потенциальная эффективность) и действительное создание такого эффекта (фактическая эффективность) или способность системы производить при ее изменении (и при преобразовании условий ее функционирования) больший экономический эффект, чем в других условиях; реализация этой способности.

Таким образом, в отличие от экономического эффекта, экономическая эффективность не абсолютная, а относительная величина; наиболее распространенный способ ее установления заключается в делении величины эффекта на размер затрат. Следовательно, чем больше экономический эффект и меньше произведенные для этого затраты ресурсов, тем выше эффективность.

Таким образом, можно сказать, что эффективность отражает степень реализации целей организации при минимальных, но необходимых затратах.

Это отношение результата деятельности к затратам на его достижение, т. е. результат сравнивается с затратами. При этом результаты и затраты могут быть сопоставимы в различных комбинациях:

1) результат/затраты — результат, полученный на единицу затрат;

2) затраты/результат — удельная величина затрат, приходящаяся на единицу полученного результата;

3) (результат-затраты)/результат — удельная величина эффекта, приходящегося на единицу получаемых результатов. Данные соотношения являются базовыми при разработке показателей эффективности.

Критерий отражает сущность эффективности и предопределяет набор показателей, характеризующих достижение целей. Критерии оценки эффективности деятельности организации для всех заинтересованных лиц (собственников, менеджеров, кредиторов, персонала) могут разниться.

В зависимости от целей организации выделяются различные виды эффективности:

1) по степени значимости для организации различают стратегическую и тактическую эффективность;

2) по отношению к внешней среде – внешнюю и внутреннюю эффективность;

3) по содержанию выделяются технологическая, экономическая, производственная, научно-техническая, экологическая и социальная эффективность;

4) по общественным характеристикам – общефирменная, внутрифирменная, групповая и индивидуальная эффективность;

5) эффективность организационной структуры и эффективность механизма управления;

6) по отношению к объекту и субъекту управления выделяют эффективность производства и эффективность управления.

Понятия «производственная эффективность» и «эффективность производства» не являются тождественными.

Производственная эффективность – это степень минимизации затрат при трансформации ресурсов на входе в готовую продукцию на выходе производственной системы (т. е. отдача производственных затрат – выпуска товарной продукции на единицу затрат на ее производство; прибыль на единицу затрат на производство; выработка товарной продукции на одного рабочего; фондоотдача и др.).

Эффективность производства – это реализация программы производства при минимальных производственных затратах и запланированном уровне качества. Т. е. имеется в виду статическая, внутренняя эффективность или, как ее часто называют, экономичность.

Наряду с общей эффективностью функционирования системы рассматривается также частная эффективность ее отдельных элементов и факторов, воздействующих на нее. Мерой частной эффективности является ее вклад в общую эффективность. Примерами частной эффективности могут служить ее определенные виды:

1) эффективность факторов производства – подразумевает способность указанных факторов приносить эффект, а также реализацию этой способности;

2) эффективность капитальных вложений – соотношение между затратами на воспроизводство основных фондов и получаемыми вследствие этого результатами в виде ввода в действие объектов производственного и непроизводственного назначения, прироста продукции;

3) предельный эффект затрат, т. е. дополнительный экономический эффект, который приносят дополнительные затраты определенного ресурса при неизменной величине остальных;

4) эффективность экономических решений – является мерой изменения эффективности (рассматриваемой экономической системы), которая была достигнута в результате реализации оцениваемых решений или мероприятий;

5) производительность труда – плодотворность, продуктивность деятельности людей; измеряется количеством продукции, произведенным работником в сфере материального производства за единицу рабочего времени, или количеством времени, которое затрачено на производство единицы продукции;

6) фондоотдача, материалоотдача и обратные им показатели. Помимо задач, связанных с оценкой общих показателей эффективности фирмы, предпринимателю постоянно приходится решать частные задачи, побуждающие его не принимать отдельное управленческое решение, в основе которого также лежат соображения эффективности.

Эффективность различных видов затрат определяется с целью решения двух видов задач:

1) для выявления и оценки уровня использования отдельных видов затрат и ресурсов, экономической результативности производства;

2) для экономического обоснования лучших вариантов производственно-хозяйственных решений – внедрения новой техники, технологий, организации производства, размещения новых предприятий (производств).

В практике экономических расчетов различают общую (абсолютную) и сравнительную экономическую эффективность.

Общая (абсолютная) эффективность характеризует общую величину экономического эффекта в сопоставлении как со всеми затратами на его достижение – стоимостью средств труда, предметов труда и рабочей силы, примененных или израсходованных в данном периоде, так и с отдельными видами используемых ресурсов.

В систему обобщающих показателей общей экономической эффективности традиционно включаются показатели рентабельности продукции; рентабельности производственных фондов; производства продукции на 1 руб. затрат; относительной экономии основных и оборотных фондов; материальных, трудовых затрат и фонда оплаты труда.

Показателями общей экономической эффективности используемых ресурсов являются: показатели использования трудовых ресурсов (рост производительности труда, доля прироста продукции за счет увеличения производительности труда, экономия живого труда); показатели эксплуатации основных фондов, применения оборотных средств и капиталовложений (фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств, удельные капитальные вложения); показатели использования материальных ресурсов.

Сравнительная экономическая эффективность позволяет определить экономически наиболее выгодный вариант решения данной хозяйственной задачи. Сравнительная экономическая эффективность просчитывается при разработке и внедрении новой техники; решении вопросов по производству и применению взаимозаменяемых материалов и продукции; проектировании строительства и реконструкции действующих предприятий.

При определении сравнительной экономической эффективности в качестве величины экономического эффекта принимается экономия, полученная от снижения себестоимости продукции, в качестве затрат – дополнительные капитальные вложения, обусловившие эту экономию. Сравнительная экономическая эффективность выявляется при выборе одного из двух и более вариантов решения определенной хозяйственной или технико-экономической задачи. Она дает возможность охарактеризовать преимущества одного варианта по сравнению с другими.

При сопоставлении двух вариантов возможно различное соотношение необходимых капитальных вложений и уровня себестоимости продукции. Тот вариант, который характеризуется меньшими (или равными) капитальными вложениями и одновременно обеспечивает более низкую себестоимость продукции, при прочих равных условиях признается экономически выгодным.

При сравнении вариантов часто возникают ситуации, когда вариант с меньшими текущими затратами (себестоимостью) характеризуется большими единовременными затратами (капитальными вложениями). В этом случае необходимо соизмерить дополнительные капитальные вложения с экономией на текущих затратах, которая достигается благодаря более низкой себестоимости продукции. Такое соизмерение производится на основе определения срока окупаемости дополнительных капитальных вложений. Срок их окупаемости представляет собой отношение разности величин капитальных вложений к разности величин себестоимости продукции по сравниваемым вариантам.

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

При сравнении вариантов рекомендуется пользоваться *приведенными* затратами, рассчитанными по каждому варианту. Приведенные затраты по каждому варианту представляют собой сумму капитальных вложений и затрат (себестоимости), приведенных к единой размерности в соответствии с нормативом эффективности. Приведенные затраты, которые при расчете окажутся минимальными, дают возможность уточнить наиболее эффективный вариант.

Однако себестоимость продукции не отражает многих существенных сторон деятельности предприятия. Так, например, себестоимость продукции может снижаться при ухудшении качества изготавливаемых изделий; снижение себестоимости продукции не всегда свидетельствует о соответствии продукции общественным и личным потребностям. Кроме того, показатели себестоимости мало связаны с оценкой использования производственных фондов. С этой точки зрения, существенным преимуществом обладают взаимосвязанные показатели ***прибыли и рентабельности***. Основополагающее значение для выявления резервов производства имеет их классификация по отношению к процессу производства, в соответствии с которым различают внешние и внутренние резервы предприятия. Такое деление резервов позволяет лучше организовать их поиск и оценить возможности, наличие которых зависит или не зависит от предприятия.

Под резервами понимаются неиспользованные и постоянно возникающие возможности роста и совершенствования производства, улучшения его конечных результатов (увеличение выпуска и реализации продукции, снижение ее себестоимости, рост прибыли – дохода). Резервы производства характеризуются разрывом, который появляется между достигнутым состоянием использования ресурсов производства и возможно более полным их использованием за счет ликвидации потерь и нерациональных затрат, внедрения достижений науки и техники. Планомерная организация поиска резервов производства возможна лишь тогда, когда имеется четкое представление об их характере и местах возникновения. Группировка резервов производства обособляется по различным признакам классификации.

К внешним резервам относятся:

1) народно-хозяйственные резервы, которые формируются на стыках отраслей;

2) отраслевые, связанные с углублением внутриотраслевой кооперации и специализации;

3) региональные, районные, которые зависят от обеспеченности местным сырьем; распределения трудовых и природных ресурсов; климатических и поясных различий; кооперирования и специализации предприятий разных ведомств, расположенных на территории данного региона, области, экономического района.

Внешние резервы как правило связаны с углублением специализации, концентрации и кооперирования производства; совершенствованием системы материально-технического обеспечения, сбыта, ценообразования; формированием спроса на продукцию.

Внутренние резервы отражают возможности данного конкретного предприятия.

**Л е к ц и я 3. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС**

**В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**3.1. Агропромышленный комплекс: сущность, роль и место в экономике**

**Агропромышленный комплекс Республики Беларусь** выполняет экономическую, социальную, экологическую, историческую функции и является приоритетной отраслью национальной экономики. Он призван обеспечить продовольственную безопасность страны, создать необходимые резервы питания и сельскохозяйственного сырья для повышения уровня продовольственного обеспечения и покупательского спроса населения, обеспечить конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

**Аграрно-промышленный комплекс (АПК)** –совокупность отраслей народного хозяйства, связанных между собой экономическими отношениями по поводу производства, распределения, обмена, переработки и потребления сельскохозяйственной продукции.

АПК Беларуси является крупной межотраслевой подсистемой, объединяющей 9 отраслей народного хозяйства – сельское хозяйство, пищевая промышленность, молочная, мясная, комбикормовая, легкая (в части переработки сельскохозяйственного сырья), тракторное машиностроение, строительство, материально-техническое обеспечение и агросервис. В АПК производится около 30 % валового внутреннего продукта. В отраслях АПК занято 1,5 млн. человек, или 1/3 всех работающих в народном хозяйстве. В сельском хозяйстве в 2015 г. было занято 350 тыс. человек, что составляет 8,5 % занятых. Продукция АПК – одна из важнейших статей экспорта. За последние годы экспорт продовольствия значительно возрос: если в 2005 г. он составлял 1,432 млрд. долларов, то в 2014 г. – 5,606 млрд. долларов, что составляет 15,5 % всего белорусского экспорта, в 2015 г. – 4,453 млрд. долларов (16,7% объема экспорта).

За счет продукции аграрного сектора и промышленных товаров, получаемых из сельскохозяйственного сырья, обеспечивается 96 % продуктов питания, формируется почти 75 % розничного товарооборота государственной и кооперативной торговли.

В свою очередь сельское хозяйство – крупный потребитель промышленных товаров. Промышленность поставляет селу тракторы, автомобили, оборудование, топлива, смазочные материалы, минеральные удобрения, комбикорма и т. д. Таким образом, развитие целого ряда отраслей промышленности в значительной мере зависит от спроса со стороны сельского хозяйства и в то же время успешное функционирование сельскохозяйственных предприятий во многом определяется уровнем индустриального развития.

**Агропромышленный комплекс** –сложившаяся единая система сельского хозяйства и промышленных отраслей и предприятий, интегрированных общей задачей обеспечения страны продовольствием и сельскохозяйственным сырьем, которые связаны стабильными, долговременными производственными и коммерческими связями, охватывающими производство средств производства для сельского хозяйства, само сельское хозяйство, хранение, переработку, транспортировку и сбыт готовой продукции.

В составе АПК принято выделять три основные сферы:

первая – отрасли промышленности, поставляющие сельскому хозяйству средства производства, а также отрасли, занятые производственно-техничес­ким обслуживанием сельского хозяйства;

вторая – собственно сельское хозяйство;

третья – отрасли, обеспечивающие доведение сельскохозяйственной про­дукции до потребителя: заготовка, переработка, хранение, транспортировка, реализация.

Кроме того, к отдельной сфере (не имеющей явной отраслевой прина­длежности) относятся производственная и социальная инфраструктура, обеспечивающие общие условия производства продукции, а также жизнедеятельности людей – дорожно-транспортное хозяйство, связь, материально-техническое обслуживание, система хранения, складское и тарное хозяйство, отрасли нематериального производства и т. п.

Таким образом, рассматривая сельское хозяйство в комплексе с другими смежными отраслями, нельзя не заметить, что помимо стратегической заинтересованности государства в обеспечении нормального функционирования аграрного сектора имеется и вполне определенная рыночная целесообразность существования и развития собственно сельского хозяйства – каждое рабочее место, созданное в сельском хозяйстве, обусловливает создание нескольких рабочих мест в смежных отраслях, а любые структурные сдвиги в аграрном секторе неизбежно влекут за собой соответствующие изменения во многих отраслях, начиная от машиностроения и заканчивая рыночной торговлей.

Удельный вес в объеме произведенной сельскохозяйственной продукции отраслей и предприятий каждой сферы АПК можно определить только приблизительно. Это обусловлено тем, что предприятия, обслуживающие сельское хозяйство (первая сфера), в большинстве своем многофункциональны и часть продукции изготавливают в интересах других, не связанных с сельским хозяйством отраслей. Организации торговли (третья сфера) реализуют продукцию не только сельскохозяйственного производства. Что же касается второй сферы, то здесь следует учитывать то, что пятая часть сельскохозяйственной продукции производится в личных подсобных хозяйствах. Определить количество и стоимость продукции, выращенной населением и использованной для личного потребления, с достаточной степенью точности невозможно – для этого используются косвенные методы оценки (исходя из норм или сложившегося уровня потребления и т. п.).

Однозначно можно определить только объем продукции всех отраслей АПК, изготовленной и использованной исключительно в этом комплексе. Например, для первой сферы это будут предприятия, выпускающие специа­лизированную технику – зерноуборочные или кормоуборочные комбайны, для третьей сферы – элеваторы и иные аналогичные сооружения, в которых хранение несельскохозяйственной продукции невозможно.

**3.2. Состав и структура АПК**

АПК характеризуется особой сложностью. Соотношение отраслей, входящих в него, выражает его структуру. Ее можно рассматривать с разных сторон.

***Организационно-экономическая (организационно-функциональ-ная) структура АПК***включает в себя три сферы.

Первая сфера – **отрасли, производящие средства производства для всех звеньев АПК**.

Первая сфера агропромышленного комплекса включает следующие отрасли промышленного производства:

тракторное и сельскохозяйственное машиностроение;

машиностроение для животноводства;

машиностроение для кормопроизводства;

машиностроение для пищевой промышленности;

производство минеральных удобрений;

микробиологическая промышленность;

производство химических удобрений и других средств химизации, а также средств защиты растений;

другие отрасли.

Вторя сфера – с**ельское хозяйство**, осуществляющее производство про­довольствия и сельскохозяйственного сырья.

Вторая сфера представляет собой собственно сельскохозяйственное производство. В этой сфере занято от половины до двух третей всего производственного потенциала комплекса и трудовых ресурсов. В последнее время снижается удельный вес второй сферы в стоимости конечного продукта – сейчас этот процент не превышает половины. (Известно, что каждый работник сельскохозяйственного производства обеспечивает за его пределами занятость еще 5 человек).

Особенностями, предопределяющими роль сельского хозяйства как приоритетной отрасли национальной экономики, являются:

• медленная оборачиваемость капитала, сезонность производства растениеводства и большинства видов продукции животноводства, длительность производственного периода, высокий удельный вес незавершенного производства;

• особое положение сельскохозяйственных предприятий, нередко выступающих в качестве единственного работодателя для жителей села и выполняющих важные социальные функции в отношении сельского населения, включая пенсионеров;

• сложность создания альтернативных видов деятельности, особенно в отдаленных местностях;

• недопустимость выведения продуктивных земель из сельскохозяйственного производства в случае банкротства хозяйства.

Вторая сфера АПК состоит из двух отраслей: растениеводство и животноводство, каждая из которых подразделяется на ряд подотраслей.

В частности, в отрасли растениеводства выделяются следующие подотрасли: производство зерна; картофелеводство; льноводство; овощеводство; кормопроизводство и др. В животноводстве выделяются подотрасли: скотоводство; свиноводство; птицеводство и т. д. Всего, в зависимости от методологии подхода, во второй сфере АПК выделяется несколько десятков подотраслей.

Третьясфера – **предприятия и организации агропромышленного комплекса, занятые хранением, переработкой, транспортировкой и реализацией сельскохозяйственной продукции**, т. е. отрасли, обеспечивающие доведение сельскохозяйствен­ной продукции до потребителя. В их число входят: пищевая, мясная, молочная, рыбная, мукомольно-крупяная, комбикормовая, а также лег­кая промышленность, работающая на сельскохозяйственном сырье, торговля продовольственными товарами. Здесь создается конечный продукт – на уровне АПК это продукция, созданная во всех сферах производства, используемая на конечное потребление и на экспорт.

В последнее время с целью увеличения коэффициента использования производственных мощностей проводится работа по сокращению численности перерабатывающих предприятий путем присоединения к экономически состоятельным мелких и убыточных.

С целью улучшения работы перерабатывающей промышленности предусматривается: увеличить объемы закупок качественного сельскохозяйственного сырья и улучшить на этой основе использование производственных мощностей; активизировать инвестиционную деятельность путем использования собственных и заемных средств, а также привлечения иностранных инвестиций; создать продуктовые агропромышленные объединения с полным технологическим циклом производства готовой продукции; создать сырьевые зоны с формированием в их составе специализированных подразделений по производству определенного вида сырья; расширить ассортимент мясной, молочной, плодоовощной продукции, шире использовать растительные белковые добавки; улучшить оформление и упаковку продукции с учетом требований рынка.

Одним из главных условий динамичного развития АПК является сбалансированность всех трех его сфер. В развитых странах основная часть стоимости конечного продукта создается в третьей сфере. В ней обеспечивается комплексная безотходная переработка сельскохозяйственного сырья, его хранение, фасовка и упаковка готовой продукции. Так, в странах Западной Европы и США в этой сфере создается 75 -80 % розничной стоимости продукта.

***Воспроизводственно-функциональная структура АПК*** состоит из пяти стадий агропромышленного воспроизводства:

1) производства средств производства;

2) сельскохозяйственного производства;

3) производства продовольствия, предметов потребления из сельскохозяйственного сырья;

4) производственно-технического обслуживания всех ста­дий воспроизводственного процесса;

5) реализации конечного продукта АПК потребителю.

Воспроизводственно-функциональная структура АПК показывает соотношение основных технологических стадий производства конечного продукта АПК и роль каждой из них в формировании его стоимости. Основным направлением совершенствования воспроизводственно-функциональной структуры АПК является оптимизация пропорций развития между отдельными и всеми вместе стадиями единого процесса воспроизводства конечного продукта АПК. Опыт наиболее разви­тых стран мира показывает, что самый высокий выход конечной продукции АПК (продовольствия, одежды, обуви, тканей) на душу населения получают там, где в структуре комплекса выше доля отраслей, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию. Например, в развитых странах в сфере переработки и реализации продукции сельскохозяйственного сырья занято в несколько раз больше рабочих, чем в сельском хозяйстве.

***Территориальная*** *(региональная) структура АПК* включаетсовокупность соответствующих отраслей в рамках данной территории, т. е. в масштабах республики, области и района. Территориальные АПК районов и областей являются составными элементами единого агропромышленного комплекса республики. Их главная функция – оптимизация размеров производства сельскохозяйственной и промышленной продукции из сельскохозяйственного сырья собственного производства для нужд местного населения и для продажи и обмена с потребителями других региональных АПК. Отличительной особенностью региональных АПК является то, что специализация сельскохо­зяйственного производства того или иного региона соответственно влияет на специализацию их АПК.

***Продуктово-сырьевая*** *структура АПК* включает продовольственный комплекс и комплекс непродовольственных товаров. Продовольственный комплекс включает подкомплексы: зернопродуктовый, картофелепродуктовый, свеклосахарный, плодоовощеконсервный, водочно-винодельный, мясной, молочный, масложировой. Комплекс непродовольственных товаров включает следующие подкомплексы: кормовой, текстильный, кожевенный, меховой и др.

В каждый из этих комплексов и подкомплексов входят предприятия по производству соответственно специализированных средств производства, сельскохозяйственного сырья и его промышленной переработке, хранению и реализации готовой продукции.

Основная целевая функция продуктово-сырьевых комплексов и подкомплексов – максимальное удовлетворение потребностей населения в соответствующих видах продукции.

Для характеристики различных аспектов структуры АПК используется удельный вес численности занятых работников, стоимости производственных основных фондов, стоимости валовой, чистой и конечной продукции каждого комплекса или подкомплекса в общей сумме этих показателей по АПК республики или области. Основными показателями социально-экономической эффективности структуры АПК являются: уровень производства продовольственных и непродовольственных товаров из собственного сельскохозяйственного сырья в расчете на душу населения в сравнении с научно обоснованными нормами и фактическим уровнем в наиболее развитых странах; уровень и темпы роста производительности труда; уровень и темпы роста фондоотдачи; уровень и темпы роста рентабельности агропромышленного производства.

**3.3. Сельское хозяйство – центральное звено АПК, его особенности как отрасли. Современный уровень развития отрасли**

Каждая отрасль народного хозяйства характеризуется специфическими средствами производства, трудовыми навыками, производимой продукцией, производственными отношениями. Сельскому хозяйству присуща своя специфика.

*Первая* особенность сельского хозяйства заключается в том, что в качестве главного, незаменимого средства производства выступает земля. В отличие от других средств производства она при правильном использовании не изнашивается, а сохраняет свои качества.

*Вторая* особенность отрасли – здесь в качестве специфических средств производства выступают живые организмы (растения и животные), развивающиеся в соответствии с биологическим законами. Экономический процесс воспроизводства в сельском хозяйстве переплетается с естественным, природным.

*Третья* особенность состоит в пространственной рассредоточенности сельскохозяйственного производства. Оно ведется в различных почвенно-климатических условиях, это приходится учитывать при выборе средств механизации, производственных процессов, подборе сортов сельскохозяйственных культур, проведении химзащиты и др.

*Четвертой* особенностью, пожалуй, одной из наиболее важных, является то, что результаты сельскохозяйственного производства сильно зависят от природных условий, тогда как на промышленное производство этот фактор существенного влияния не оказывает. Природные факторы определяют специализацию, влияют на урожайность. В сельском хозяйстве предсказать результаты хозяйственного года с абсолютной точностью не представляется возможным. Даже в странах с развитым сельским хозяйством погодные факторы порой вносят серьезные коррективы в ожидаемые результаты сельскохозяйственной деятельности. Помимо этого сельское хозяйство не застраховано от засух, наводнений, эпизоотий животных. Огромный экономический ущерб мировому сельскому хозяйству наносят штаммы Н5N1 и Н7N9 (птичий грипп), вирус африканской чумы свиней и др. Все это делает инвестиции в сельское хозяйство достаточно рисковыми.

*Пятая* особенность отрасли – рабочий период в сельском хозяйстве не совпадает с периодом производства. И, кроме того, производственный период достаточно длителен. Наиболее отчетливо это проявляется при выращивании озимых зерновых культур. Период производства начинается с сева в августе и заканчивается уборкой в июле. За это время рабочий период прерывается и возобновляется несколько раз. Таким образом, процессу воспроизводства в сельском хозяйстве присуща годичная цикличность, которая соответствует естественным срокам воспроизводства основной продукции в земледелии и основных отраслях животноводства. Годичная цикличность, *сезонность* производства – это неблагоприятные моменты для экономики отрасли, так как оборотные фонды долгое время находятся в форме производственных запасов (семена, корма); высок удельный вес незавершенного производства; возврат оборотных средств при производстве подавляющей части продукции растениеводства, мяса происходит лишь после полной готовности продукции, следовательно, это медленная оборачиваемость капитала.

Кроме сезонности производства растение­водства и большинства видов продукции животноводства, она характерна и для перерабатывающих предприятий. Например, максимальная загрузка сахарных заводов – сентябрь–ноябрь; молокозаводов – в летне-весенний (пастбищный) период.

Одна из особенностей сельского хозяйства связана с условиями использования техники. В сельском хозяйстве, как правило, передвигаются орудия производства (тракторы, сельхозмашины, комбайны), а предметы труда (растения) остаются неподвижными. В промышленности обычно перемещаются предметы труда (сырье), а оборудование, станки закреплены на месте.

*Шестая* особенность сельского хозяйства (на уровне бухгалтерского учета и оценки результатов) состоит в следующем – созданная в нем продукция часто продолжает использоваться в самой отрасли (это семена, корма, молодняк, органические удобрения и др.), т. е. часть произведенной продукции направляется на воспроизводство в натуральной форме. Соответственно, не вся сельскохозяйственная продукция является товарной.

*Седьмая* особенность сельского хозяйства – высокая фондоемкость отрасли, низкая скорость оборота капитала, что делает сельское хозяйство менее привлекательным для инвестиций по сравнению с другими отраслями. Пояснить высокую фондоемкость можно следующим образом: в каждой подотрасли фактически существует свой комплекс машин. Поэтому общая потребность в технике на единицу продукции здесь значительно выше, чем в промышленности.

*Восьмая* особенность сельского хозяйства состоит в том, что общественное разделение труда здесь проявляется по-иному, чем в промышленности, где предприятия обычно бывают узкоспециализированными. Большинство сельскохозяйственных предприятий производит несколько видов товарной продукции, развивая одновременно и растениеводство, и животноводство.

*Девятая* особенность сельского хозяйства – это ценовая неэластичность спроса на сельскохозяйственные продукты. Коэффициент эластичности в данном случае намного меньше единицы. (Реакция покупателей: при снижении цены спрос растет медленнее, чем снижается цена; при возрастании цены спрос снижается медленнее, чем растет цена).

*Десятая* особенность сельского хозяйства как отрасли состоит в наличии большого количества однотипных товаропроизводителей, что создает условия для высокой конкуренции на рынке. Это делает невозможным влияние на рыночную цену со стороны отдельного сельскохозяйственного предприятия или их группы; условия для создания монополии здесь отсутствуют.

К особенностям функционирования сельскохозяйственных предприятий можно отнести их особое положение: нередко они выступают в качестве единственного работодателя для жителей села и выполня­ют важные социальные функции в отношении сельского населения, включая пенсионеров.

**Развитие сельского хозяйства в Республике Беларусь**.

После распада Советского Союза странам, входящим в его состав, представилась уникальная возможность – самим определить дальнейшие направления развития аграрного сектора. В отличие от стран-соседей, где было разрушено большинство коллективных хозяйств, Беларусь, провозгласив приоритетами обеспечение продовольственной безопасности страны и социальную направленность экономики, выбрала курс с уклоном на развитие крупных сельскохозяйственных предприятий. Это позволило определить наилучшие параметры ведения сельскохозяйственного производства – структуру посевных площадей, основные виды выращиваемых культур, размеры молочно-товарных ферм и откормочных комплексов, численность машинно-тракторного парка, которая позволяет осуществлять все виды сельхозработ в оптимальные агротехнические сроки.

С 1996 г. развитие агропромышленного комплекса республики осуществлялось в соответствии с пятилетними государственными программами. Основной задачей первой программы, реализованной в 1996–2000 гг., было сохранение и дальнейшее развитие потенциала аграрной отрасли для обеспечения продовольственной безопасности государства.

На очередном этапе развития (2001–2005 гг.) ставилась задача укрепить аграрную экономику, технически и технологически переоснастить перерабатывающую промышленность, нарастить экспортный потенциал, реформировать организационную структуру АПК на основе горизонтальной и вертикальной кооперации, внедрить рыночные механизмы хозяйствования.

Следующий этап развития аграрного сектора экономики Беларуси связан с реализацией Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 гг. Ее принципиальные отличия заключаются в четкой направленности на возрождение и развитие социальной и производственной сфер белорусского села, обеспечение условий для устойчивого ведения сельскохозяйственного производства, повышение доходов сельского населения, создание основ для престижности проживания в сельской местности и улучшения демографической ситуации на селе, обеспечение эффективного производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия в объемах, достаточных для внутреннего рынка и формирования экспортных ресурсов.

Стратегические задачи дальнейшего развития агропромышленного комплекса были определены Государственной программой устойчивого развития села на 2011–2015 гг., в основу которой положено 18 государственных, отраслевых и региональных программ развития агропромышленного комплекса.

Согласно данной программы основными задачами АПК Республики Беларусь являлись: создание комплекса экономических и правовых условий для мотивированного, эффективного и беспрепятственного хозяйствования субъектов в сельской местности за счет реализации мер по повышению эффективности государственной поддержки АПК, развитию государственно-частного партнерства, стимулированию привлечения инвестиций, в том числе иностранных, развитию предпринимательства, усилению мотивации труда, стимулированию развития крупнотоварного производства, созданию кооперативно-интегра-ционных формирований, поддержке малых форм хозяйствования, техническому и технологическому переоснащению АПК, обеспечению устойчивых темпов роста объемов производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия исходя из экономической целесообразности и повышению эффективности их продаж, в том числе на экспорт, совершенствованию кадрового и научного обеспечения АПК.

**Достижение положительных результатов в развитии белорусского АПК базируется**:

• на государственной собственности на землю, которая для сельхозпроизводителей передается на арендной основе;

• приоритете развития крупного товарного производства;

• равноправии субъектов АПК всех форм собственности;

• основе специализации сельскохозяйственного производства (в животноводстве – молочное и мясное скотоводство, в растениеводстве приоритет имеет производство зерна, сахарной свеклы, картофеля, овощей и кормов);

• активной кооперации и агропромышленной интеграции субъектов АПК;

• государственном регулировании, направленном на создание правовых, экономических и организационных условий хозяйствования;

• государственной поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей – льготировании кредитов, поддержке целевых программ, техническом и технологическом перевооружении, поддержке науки и инновационной деятельности, организации профессиональной подготовки кадров, поддержке развития социальной инфраструктуры и комплексного развития сельской местности;

• формировании условий для жизнеобеспечения сельского населения, создании условий для повышения привлекательности сельского труда и образа жизни, приближения их к аналогичным показателям городского населения.

**3.4. Основные направления развития АПК Республики Беларусь**

Дальнейшее развитие сельского хозяйство будет осуществляться в соответствии с Государственной программой развития аграрного бизнеса на 2016-2020 годы, утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 11 марта 2016 г. №196 «О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 годы и внесения изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. №585».

Целями Государственной программы являются повышение эффективности сельскохозяйственного производства и сбыта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, а также повышение их конкурентоспособности, обеспечение внутреннего рынка страны отечественной сельскохозяйственной продукцией и продовольствием в необходимых объемах и надлежащего качества на основе формирования рыночных механизмов хозяйствования и развития аграрного бизнеса.

Реализация Государственной программы будет способствовать: созданию условий для развития бизнеса в агропромышленном комплексе; структурным преобразованиям в сельском хозяйстве, реформированию убыточных и неплатежеспособных организаций, осуществляющих деятельность в области сельского хозяйства, а также их финансовому оздоровлению; укреплению производственно-технического и трудового потенциала агропромышленного комплекса; повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на мировом агропродовольственном рынке, насыщению ими внутреннего рынка страны в объеме и качестве, необходимых для удовлетворения потребностей граждан; увеличению к 2020 году объемов поставок сельскохозяйственной продукции и продовольствия на экспорт в стоимостном выражении до 6,2 млрд. долларов США; росту производительности труда в сельском хозяйстве в 1,4 раза к уровню 2015 года и повышению доходности субъектов, осуществляющих деятельность в области агропромышленного производства.

Государственная программа развития аграрного бизнеса включает 11 подпрограмм:

1. Развитие растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства;

2. Развитие селекции и семеноводства;

3. Развитие животноводства, переработки и реализации продукции животноводства;

4. Развитие племенного дела в животноводстве;

5. Развитие рыбохозяйственной деятельности;

6. Техническое переоснащение и информатизация агропромышленного комплекса;

7. Инженерные противопаводковые мероприятия;

8. Сохранение и использование мелиорированных земель;

9. Структурные преобразования в агропромышленном комплексе;

10. Развитие и поддержка малых форм хозяйствования;

11. Создание и развитие производств по переработке местных видов сырья и вторичных продуктов пищевой промышленности.

Каждая из подпрограмм содержит индикаторы развития и мероприятия по их реализации.

Так, индикатором развития зернового подкомплекса является достижение к 2020 году: производства зерна в объеме не менее 10 млн. тонн; посевной площади зернобобовых растений до 350 тыс. га, площади посевов многолетних трав (преимущественно бобовых) на пашне – до 1 млн. га; урожайности зерновых не менее 41 ц/га.

В рамках развития зернового подкомплекса предусматривается реализация мероприятий по: совершенствованию структуры посевных площадей и соблюдению севооборота, что является важнейшими факторами повышения продуктивности сельскохозяйственных угодий; строгому соблюдению технологических регламентов возделывания зерновых и зернобобовых сельскохозяйственных растений, предусматривающих своевременное и качественное проведение всех этапов технологического процесса (сева, ухода за посевами и уборки сельскохозяйственных растений), обеспечение сбалансированного питания сельскохозяйственных растений, своевременной и полноценной защиты от сорняков, болезней и вредителей.

Согласно Программы деятельности правительства на 2016-2020 годы, утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 05.04.2016 г. №274 в 2016- 2020 годах планируется повысить экономическую эффективность и конкурентоспособность агропромышленного комплекса. Коммерческая деятельность в АПК будет направлена на получение прибыли на основе эффективного производства и реализации продукции, расширенного воспроизводства на принципах окупаемости и самофинансирования с учетом рациональных мер государственной поддержки.

Для реализации поставленных целей будут реализованы системные меры по оздоровлению финансово-экономического механизма АПК, сокращению убыточности, снижению финансовых обязательств АПК перед банками, а также по управляемой ликвидации экономически бесперспективных организаций.

Решение поставленных задач будет обеспечено за счет:

– финансового оздоровления неплатежеспособных сельскохозяйственных организаций путем проведения процедур досудебного оздоровления и экономической несостоятельности (банкротства);

– совершенствования государственной поддержки в 2016 - 2017 годах путем снижения директивного льготного кредитования и перехода к более совершенным и эффективным механизмам поддержки;

– проведения технического и технологического переоснащения АПК, внедрения элементов технологий информационно-управляемого (точного) земледелия;

– создания и развития крупных продуктовых компаний (холдингов), объединяющих экономические интересы участников основных экспортоориентированных отраслей (молочная, мясная, льняная, хлебопродуктовая и другие);

– расширения малого предпринимательства, поддержки крестьянских фермерских хозяйств, личных подсобных хозяйств граждан, возрождения и развития кооперации;

– развития производства и обращения органической продукции на основе создания нормативной базы и разработки технических нормативных правовых актов;

– внедрения в производство инноваций, новейших технологий, отечественных научных разработок и достижений с обеспечением кадровой подготовки и переподготовки специалистов отрасли; обеспечения инвестиционной привлекательности организаций АПК и привлечения иностранных инвесторов.

Главным критерием эффективности управления в отрасли будет положительная динамика финансово-экономических показателей с одновременным ростом производительности труда.

**3.5. Производственная и социальная инфраструктура АПК**

***Инфраструктура*** включает в себя предприятия и организации, обслуживающие АПК. Они обеспечивают общие условия развития производства и жизнедеятельности людей. По своему целевому назначению инфраструктура как целостная система подразделяется на производственную и социальную.

*Производственная инфраструктура* включает: систему материально-технического обслуживания (электро-, газо-, водоснабжение и т. д.); систему материально-технического снабжения и заготовок сельскохозяйственной продукции, элеваторное, холодильное и складское хозяйство; систему доведения продукции до потребителя (распределительные холодильники, оптовые базы и т. д.); транспорт и связь по обслуживанию производственных нужд всех отраслей и предприятий АПК.

Производственная инфраструктура АПК обеспечивает взаимосвязь всех фаз процесса воспроизводства: производства, распределения, обмена и потребления. Задачей производственной инфраструктуры являются обеспечение нормального функционирования сельскохозяйственных предприятий, освобождение от несвойственных им функций и сосредоточение их усилий на основной деятельности. Эффективность функционирования производственной инфраструктуры выражается в увеличении производства, сохранении качества и устранении потерь сельскохозяйственной продукции.

*Социальную инфраструктуру* образуют: дошкольные учреждения, органы просвещения, образования, науки; учреждения здравоохранения, спорта, охраны окружающей среды; жилищно-коммунально-бытовое хозяйство; розничная торговля и общественное питание; общественный транспорт, связь; информационная служба; служба охраны и техники безопасности труда. Задачей социальной инфраструктуры является обеспечение нормальной жизнедеятельности, воспроизводства и закрепления рабочей силы. Эффективность функционирова­ния социальной инфраструктуры АПК выражается в повышении производительности труда и уровня жизни его работников.

**Л е к ц и я 4. Организация (предприятие) АПК как субъект**

**хозяйствования**

**4.1. Понятие и сущность предприятия**

**Организацией (предприятием) в соответствии с содержанием законодательных актов является самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе использования коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги**. Другими словами, базовыми признаками национального предприятия являются хозяйственная деятельность, обязательная регистрация в качестве юридического лица (т. е. имеет название, печать, расчетный счет в банке, учетный номер налогоплательщика, статистический код и т. д.), имущественная ответственность и т. д.

В статье 132 Гражданского кодекса Республики Беларусь указывается, что **организация представляет собой имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности**. К ***имущественному комплексу***относятся все виды имущества, предназначенные для деятельности организации: земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, право требования, долги, а также права на его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законодательством или договором. Организация (предприятие) в целом или ее часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением имущественных прав.

**Экономическая основа организации как функциональной структуры экономики** определяется многими признаками: порядком формирования уставного фонда, спецификой менеджмента, степенью ответственности по обязательствам организации и др. Однако важнейшим из них является форма собственности, которая предопределяет следующее:

*во-первых,* организация должна иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, которое обеспечивает технико-технологическую возможность ее функционирования;

*во-вторых,* организация отвечает своим имуществом по обяза­тельствам, которые возникают у нее во взаимоотношениях с партнерами, кредиторами, в том числе и перед бюджетом;

*в-третьих,* организация выступает в экономическом обороте от своего имени и имеет право заключать все виды гражданско-правовых договоров с юридическими и физическими лицами;

*в-четвертых,* организация имеет право быть истцом и ответчиком в суде;

*в-пятых,* организация должна иметь самостоятельный баланс и своевременно представлять установленную государственными орга­нами отчетность;

*в-шестых,* организация должна иметь свое наименование, содер­жащее указание на ее организационно-правовую форму [8].

Функциональная структура организации базируется на определен­ном экономическом синтезе ее производственно-технических ресурсов, организационно-административной и финансово-экономической самостоятельности.

*Производственно-техническое единство* означает взаимосвязь от­дельных стадий производственного процесса, в результате которого исходные материалы превращаются в готовую продукцию. Оно пред­определяет единую систему технической документации, общую техни­ческую, технологическую политику, единую систему машин, наличие общих вспомогательных и обслуживающих подразделений, адекват­ный менеджмент.

*Организационно-административная самостоятельность* означает, что организация имеет самостоятельную институциональную инфра­структуру, администрацию и обладает преимущественно правом юри­дического лица.

*Финансово-экономическая самостоятельность* заключается в том, что организация осуществляет свою деятельность на основе рентабель­ности бизнеса (самоокупаемости) и имеет единую, завершенную форму учета и отчетности.

**Цели предприятия**. Каждое предприятие производит продукцию, реализует товары, оказывает услуги, осуществляет определенную деятельность для удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли наиболее эффективным способом. В этом состоит его главная цель. В то же время существует целый спектр целей функционирования предприятия, которые лежат в русле достижения его главной цели. К таким целям относятся:

– максимизация объема выпуска продукции, работ, услуг;

– максимизация взаимовыгодных доходов во взаимоотношениях со своими партнерами по бизнесу на основе оптимального использования ресурсов;

– обеспечение конкурентоспособности продукции, товаров, услуг на основе инновационной технологии ведения бизнеса;

– финансовая устойчивость и стабильность функционирования;

– сохранение позиций на рынке и их расширение и др.

Каждая из перечисленных целей является также и средством дости­жения основной цели предприятия. Выбор предприятием целей дея­тельности зависит от разнообразных факторов, характеризующих, с одной стороны, обеспеченность предприятия собственными ресурсами, с другой – внешнюю среду и рыночную ситуацию.

*Основными функциями* предприятия являются:

• производство продукции (работ, услуг) и ее реализация потребителю;

• послепродажное обслуживание товаров;

• материально-техническое обеспечение производства на предприятии;

• управление и организация труда персонала на предприятии;

• обеспечение развития предприятия и рост объема производства;

• соблюдение действующих законов, стандартов и нормативов;

• уплата налогов и других платежей.

Предприятие – первичный и самостоятельный элемент экономичес­кой системы. **Первичным звеном экономики** предприятие является потому, что при всем многообразии целей его создания, видов его деятельности именно в рамках предприятия происходит непосредственная связь работника со средствами производства и предметами труда, что обеспечивает создание продукции.

Предприятие является самостоятельным звеном экономической системы, так как действует на основе использования принадлежащего ему обособленного имущества. Оно от своего имени вступает в договорные отношения и принимает на себя соответствующие обязательства.

Характеристика предприятия предполагает определение основ­ных черт, выделяющих его как **самостоятельный субъект рыночных отношений**. Такими чертами являются:

• **производственно-техническое** единство, отражающее общность производства, капитала, технологии;

• **организационное** единство, выражающееся в наличии единого руководства, плана;

• **экономическое** единство, выражающееся в общности финансовых, материальных и технических ресурсов, а также экономических результатов работы.

**4.2. Классификация организаций (предприятий)**

В целях формирования эффективного менеджмента возникает объективная необходимость классификации организаций (предприятий) по тем или иным признакам.

Например, организации можно классифицировать:

*по размерам (по степени концентрации) –* микроорганизации, малые, средние, крупные;

*по форме собственности –* государственные, частные и смешанные (кооперативные);

*по целям –* коммерческие и некоммерческие;

*по организационно-правовым формам.* Согласно Гражданскому кодексу в республике необходимо различать следующие **правовые формы** организаций: индивидуальный предприниматель без образования юридического лица; полное товарищество; коммандитное товарищество; общество с ограниченной ответственностью; общество с дополнительной ответственностью; акционерное общество; производственный кооператив; унитарное предприятие; некоммерческая организация; крестьянское (фермерское) хозяйство;

*по участию иностранного капитала (форме инвестирования) –* совместные, иностранные и зарубежные. Согласно законодательству совместным предприятием на территории Республики Беларусь является юридическое лицо Республики Беларусь, уставный фонд которого состоит из доли иностранного инвестора и доли физических и (или) юридических лиц Республики Беларусь. Иностранным предприятием является юридическое лицо Республики Беларусь, в уставном фонде которого иностранные инвестиции составляют 100 %. Зарубежное предприятие представлено национальным капиталом, вывезенным из государства в качестве вклада в уставный капитал предприятия, зарегистрированного в другой стране;

*по отраслевой принадлежности* – относящиеся к сфере материального производства – промышленные, сельскохозяйственные, транспортные, строительные, предприятия связи; относящиеся к сфере нематериального производства – предприятия торговли, банки, учреждения культуры и т. д.;

*по количеству видов (структуре производимой продукции)* – многопрофильные (универсальные), специализированные, комбинированные (смешанные), узкоспециализированные (производящие ограниченное число видов продукции).

**4.3. Состав и содержание работ, выполняемых в процессе создания предприятия**

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

• возникновение идеи о создании нового предприятия (организа-ции), необходимого для производства конкретных видов продукции, товаров (работ, услуг);

• изучение и определение возможностей использования новых технологий, средств и предметов труда;

• изучение рынка, на удовлетворение потребностей которого должно работать предприятие;

• подбор поставщиков необходимых факторов производства (сырья, материалов, комплектующих изделий, оборудования, энергетических ресурсов, информации и др.);

• подбор соучредителей предприятия (организации);

• определение финансовых источников, необходимых для форми-рования уставного капитала (уставного фонда);

• разработка учредительных документов и бизнес-плана;

• проведение организационных мероприятий по созданию предпри-ятия (организации) в зависимости от организационно-правовой формы и формы собственности;

• осуществление государственной регистрации предприятия, получение необходимых счетов в банках;

• изготовление печатей, штампов;

• постановка на учет в органе государственной налоговой службы, территориальном органе пенсионного фонда и др.

Порядок создания юридических лиц регулируется специальными законами и подзаконными актами.

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

В учредительных документах в обязательном порядке должны определяться:

• наименование юридического лица;

• местонахождение;

• цели и предмет деятельности;

• порядок управления деятельностью;

• размер и состав уставного фонда;

• порядок образования имущества;

• условия и порядок распределения прибыли и убытков;

• порядок реорганизации и ликвидации и др.

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

Общегосударственный классификатор видов экономической деятельности представляет собой набор группировок, распределенных по четырем уровням классификации, по которой первые три уровня (разделы, группы, классы), т. е. группировки, имеющие 2-, 3-, 4-значные коды, соответствуют классификации видов экономической деятельности Европейского сообщества, а четвертый уровень (подклассы), т. е. группировки с 5-значными кодами, является национальным уровнем. При этом нижестоящий уровень целиком включается в вышестоящий.

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

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

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

***Регистрация –* это в законодательном порядке установленная процедура легализации деятельности субъектов хозяйствования. Государственной регистрации подлежат все вновь создаваемые (реорганизованные) субъекты хозяйствования, а также изменения и дополнения, вносимые в учредительные документы действую­щих коммерческих и некоммерческих организаций**. Деятельность юридических лиц, осуществляемая без государственной регистрации, запрещается и признается незаконной. Доходы, полученные от такой деятельности, и штраф в размере полученных доходов взыскиваются в доход бюджета. В соответствии с законодательством юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации.

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

Регистрирующие органы в соответствии со своей компетенци­ей осуществляют разнообразные функции, связанные с государственной регистрацией субъектов хозяйствования: саму процедуру регистрации и перерегистрации, ее техническое и информационное обеспечение, формирование и ведение Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и др.

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

**– заявление о государственной регистрации**,оформленное в установленном порядке;

– **учредительные документы** (устав или учредительный договор) в двух экземплярах, без нотариального засвидетельствования, его электронную копию;

– **легализованную выписку** из торгового регистра страны учреждения или иное эквивалентное доказательство юридического статуса организации в соответствии с законодательством страны его учреждения (выписка должна быть датирована не позднее одного года до подачи заявления о регистрации) с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется) – для собственника имущества, для учредителей, являющихся иностранными организациями;

– копию документа, удостоверяющего личность, с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется) – для собственника имущества, учредителей, являющихся иностранными физическими лицами;

– оригинал либо копию платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины;

– оригинал свидетельства о государственной регистрации реорганизуемой организации в случае реорганизации в форме слияния либо разделения.

До подачи в регистрирующий орган для государственной регистрации документов собственник имущества, учредители создаваемой коммерческой организации должны:

– согласовать с регистрирующим органом наименование коммерческой организации;

– определить предполагаемое местонахождение организации;

– принять решение о создании коммерческой организации и подготовить ее устав (учредительный договор);

– сформировать уставный фонд – для коммерческих организаций, открыть временный счет в банке, небанковской кредитно-финансовой организации – при внесении денежного вклада в уставный фонд, провести оценку стоимости неденежного вклада – при внесении в уставный фонд недежного вклада.

На дату осуществления государственной регистрации изменений и (или) дополнений, вносимых в уставы коммерческих организаций (учредительные договоры – для коммерческих организаций, действующих только на основании учредительных договоров), уставные фонды коммерческих организаций должны быть сформированы в размерах, предусмотренных их уставами (учредительными договорами), если иное не установлено законодательными актами.

**Минимальный размер уставного фонда устанавливается в сумме, эквивалентной**:

100 базовым величинам – для закрытых акционерных обществ;

400 базовым величинам – для открытых акционерных обществ.

**Коммерческие организации самостоятельно определяют размер уставных фондов, за исключением ОАО и ЗАО** (согласно Декрету Президента Республики Беларусь от 16.01.2009 г. № 1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования»).

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

***Этапы создания предприятия*** – 1. определить организационно-правовую форму субъекта предпринимательской деятельности (унитарное предприятие, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, открытое акционерное общество, закрытое акционерное общество и др.). Коммерческие организации могут самостоятельно определять размер уставного фонда, который объявляется в белорусских рублях. Минимальный уставный фонд закреплен только для акционерных обществ. 2. согласовать название будущей компании с регистрирующим органом (в рамках электронной регистрации этот этап проходит одновременно с регистрацией); 3. найти помещение (юридический адрес); 4. сформировать органы управления и утвердить уставные документы; 5. уплатить госпошлину за регистрацию; 6. подать документы в регистрирующий орган и пройти государственную регистрацию. Регистрируются предприятия в Едином государственном регистре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Пакет документов для государственной регистрации можно предоставить в регистрирующий орган лично или через веб-портал Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (необходима электронная цифровая подпись). 7. изготовить печать компании; 8. оформить трудовые отношения с руководящими работниками (в т.ч. главным бухгалтером); 9. открыть расчетный счет в банке; 10. для ЗАО и ОАО – пройти дополнительный этап, связанный с выпуском акций.

***Заявительный принцип******государственной регистрации*** субъектов хозяйствования действует с 1.02.2009 г. Процесс включает: государственную регистрацию (при регистрации автоматически осуществляется постановка на учет в налоговых органах, структурах государственной статистики, Фонде социальной защиты населения); изготовление печати компании; открытие банковского счета.

***По времени процедура регистрации юридического лица*** осуществляется в день подачи документов – на уставе (учредительном договоре) компании ставится штамп, свидетельствующий о проведении государственной регистрации; не позднее рабочего дня, следующего за днем подачи документов – выдается свидетельство о государственной регистрации; в течение пяти рабочих дней – выдается документ, подтверждающий постановку на учет (автоматически) в налоговых органах, органах государственной статистики, органах Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты, регистрацию в Белорусском республиканском унитарном страховом предприятии «Белгосстрах».

Процесс занимает больше времени у акционерных обществ, которые должны зарегистрировать свой выпуск акций в Государственном реестре ценных бумаг.

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

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

• нарушение установленного порядка создания предприятия;

• несоответствие учредительных документов требованиям законодательства;

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

Отказ в государственной регистрации может быть обжалован в судебном порядке.

При принятии решения о государственной регистрации субъекта хозяйствования сведения о нем вносятся в Единый государственный регистр и выдается свидетельство о регистрации.

Государственной регистрации подлежат ассоциации (союзы) – объ­единения коммерческих и (или) некоммерческих организаций, объеди­нения коммерческих организаций и (или) индивидуальных предпри­нимателей, потребительские кооперативы, торгово-промышленные палаты, учреждения, товарищества собственников.

Органы, осуществляющие государственную регистрацию организа­ции (предприятия), определены Положением о государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйст­вования и другими законодательными актами.

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

• стать на учет в качестве налогоплательщика в налоговой инспекции по месту своего расположения;

• зарегистрироваться в органах статистики с присвоением ко­дов видов деятельности;

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

• стать на учет в Фонд социальной защиты населения;

• нанять квалифицированный персонал;

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

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

• разместить органы управления юридического лица по указанному в учредительных документах адресу, а также обеспечить нахождение по этому адресу бухгалтерских документов и отчетности.

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

**Л Е К Ц И Я 5. Организационно-правовые формы организаций**

**(предприятий) и формы их объединений**

***Акционерным обществом (АО)* признается такое хозяйственное общество, которое имеет уставный фонд, разделенный на определенное число акций равной номинальной стоимости, и которое несет ограниченную ответственность по обязательствам только своим имуществом; участие акционера в производственной деятельности акционерного общества не является обязательным**. Однако участники акционерного общества (акционеры) несут убытки, связанные с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. И наоборот, АО несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не отвечает по обязательствам акционеров.

**Основным учредительным документом АО является его устав**, который должен содержать следующие сведения: полное и сокращенное фирменное наименование АО; место его нахождения; тип АО (открытое или закрытое); количество, номинал, категории акций и виды привилегированных акций, права владельцев акций каждой категории (вида); размер уставного капитала; структуру и компетенцию органов управления АО и порядок принятия ими решений; порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров; перечень вопросов, для решения которых необходимо квалифицированное большинство голосов или единогласие; сведения о филиалах и представительствах.

**Акционерные общества могут быть открытыми и закрытыми**.

**Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается *открытым.* Такое АО вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается *закрытым***.

***Акция –*** это ценная бумага, свидетельствующая о вкладе ее владельца в уставный фонд акционерного общества. Акция дает право ее владельцу на участие в управлении и получение доли прибыли (дивиденды). Сумма всех акций составляет уставный фонд.

Акции могут быть именными, на предъявителя, простыми и привилегированными.

***Именная акция***закрепляется за каким-либо лицом посредством занесения в реестр акционерного общества соответствующих записей. ***Акция на предъявителя***принадлежит ее фактическому владельцу и не закрепляется за каким-либо конкретным лицом. Передача акции на предъявителя означает автоматическую смену ее владельца. ***Простые (обыкновенные) акции***позволяют получать доход в зависимости от результатов деятельности акционерного общества и голосовать на общем собрании акционеров. ***Привилегированные акции***позволяют получать доход в виде заранее фиксированной суммы. В случае лик­видации акционерного общества владельцы этих акций получают выплаты в первую очередь. Однако владельцы таких акций не имеют права голоса на общем собрании акционеров.

Все акции должны быть обеспечены имуществом.

Если расчет осуществляется на дату образования акционерного общества, то балансовая стоимость обыкновенной акции будет равна номинальной стоимости акции.

*Уставный капитал* АО состоит из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующий интересы его кредиторов. Минимальный размер уставного фонда для открытых акционерных обществ должен быть равен сумме, эквивалентной 400 базовым величинам, для закрытых акционерных обществ – 100 базовым величинам. Минимальные размеры уставных фондов определяются в белорусских рублях исходя из размера базовой величины, установленного на день, в который устав (изменения и (или) дополнения, связанные с изменением размера уставного фонда) представляется в регистрирующий орган.

При учреждении АО все акции размещаются среди учредителей.

Высшим органом управления АО является общее собрание акционеров. Количество голосов участников на собрании определяется пропорционально размеру их долей в уставном капитале.

**Общее собрание определяет**:

– генеральную линию развития акционерного общества;

– изменение устава и размеров уставного фонда;

– избрание членов совета директоров;

– утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов;

– распределение прибыли;

– решение о реорганизации и ликвидации акционерного общества.

Решение отдельных вопросов может быть передано совету директоров (наблюдательному совету), если это оговорено в уставе. Решение принимается большинством (3/4) голосов владельцев акций, принимающих участие в собрании.

***Совет директоров* (наблюдательный совет)** осуществляет общее руководство деятельностью АО, кроме вопросов, относящихся к исключительной компетенции общего собрания. В исключительную компетенцию совета директоров входит решение тех вопросов, которые не могут быть переданы исполнительному органу, а именно:

• определение приоритетных направлений деятельности АО;

• созыв годового и внеочередного общих собраний акционеров;

• утверждение повестки дня общего собрания;

• рекомендации по размеру дивиденда по акциям и порядку его выплаты;

• определение рыночной стоимости имущества;

• использование резервного и иных фондов АО.

Члены совета директоров избираются общим собранием акционе-ров сроком на один год. Полномочия члена совета директоров (всего состава совета) могут быть прекращены досрочно по решению общего собрания.

Руководство текущей деятельностью АО осуществляется ди­ректором (генеральным директором) или директором и правлением, а в отдельных случаях (по решению общего собрания и договору, утвержденному советом директоров) – управляющим.

***Обществом с ограниченной ответственностью (ООО)* при­знается общество, учрежденное двумя и более лицами, имеющее уставный фонд, разделенный на доли, размер которых опре­деляется учредительными документами, право на владение которыми не подтверждается акциями, и несущее ответственность только в пределах своего имущества**.Участники ООО, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

**Учредительными документами ООО являются учредительный договор,** **подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав**. Уставный фонд ООО состоит из вкладов его участников и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующий интересы его кредиторов. Уставный фонд ООО должен быть внесен на момент регистрации общества его участниками не менее чем наполовину. Оставшаяся часть уставного фонда подлежит формированию его участниками в течение первого года деятельности общества.

**Высшим органом ООО является общее собрание его участ­ников**. Общество может быть добровольно ликвидировано или ре­организовано в акционерное общество или в производственный кооператив по единогласному решению его участников.

Общество с ограниченной ответственностью по сравнению с другими организационно-правовыми формами хозяйствования имеет следующие *особенности*:не требует обязательного личного участия своих членов в делах общества, поскольку является разновидностью объединения капиталов; уставный фонд общества разделен на доли участников в зависимости от ответственности по долгам общества.

***Обществом с дополнительной ответственностью*** *(ОДО)* при­знается общество, учрежденное двумя или более лицами, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров, а уставом определен размер имущественной ответственности участников при недостаточности имущества общества для обеспечения его ответственности. ОДО является разновидностью общества с ограниченной ответственностью, так как на него распространяются все общие правила ООО. При недостаточности имущества данного общества для удовлетворения претензий его кредиторов участники ОДО могут быть привлечены к имущественной ответственности, причем солидарно друг с другом. Однако размер этой ответствен­ности ограничен – он касается не всего их личного имущества, что характерно для полного товарищества, а лишь его части – одинакового для всех кратного размера и сумм внесенных вкладов (например, трехкратный и т. п.). С этой точки зрения ОДО занимает промежуточное место между обществами и товариществами [8].

Общества с ограниченной ответственностью и другие коммерческие организации *самостоятельно* определяют размеры уставных фондов, за исключением закрытых и открытых акционерных обществ, а также коммерческих организаций, для которых с учетом пункта 2 Положения о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержденного Декретом Президента Республики Беларусь от 16.01.2009 г. № 1, соответствующим законодательством устанавливаются минимальные размеры уставных фондов.

***Производственным кооперативом* признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной про­изводственной или иной хозяйственной деятельности (произ­водство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов**.

Учредительным документом производственного кооперати­ва является его устав, утвержденный общим собранием его членов. Число членов кооператива должно быть не менее 5 человек. Высшим органом управления кооператива является общее собрание его членов. К *исключительной компетенции общего собрания* членов кооператива относятся:

• изменение устава кооператива;

• образование наблюдательного совета и прекращение пол­номочий его членов, а также образование и прекращение полно­мочий исполнительных органов кооператива, если это право по уставу не принадлежит его наблюдательному совету;

• прием и исключение членов кооператива;

• утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов кооператива и распределение его прибыли и убытков;

• решение о реорганизации и ликвидации кооператива. При принятии решений общим собранием член кооператива имеет один голос. Он вправе по своему усмотрению выйти из кооператива. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или выделено имущество, соответствующее его паю, а также осуществлены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива.

Производственный кооператив может быть добровольно реор­ганизован в хозяйственное товарищество или общество по единогласному решению его членов или ликвидирован.

Производственный кооператив имеет следующие *отличия* от товариществ и обществ:

• во-первых, основан на добровольном объединении физических лиц – граждан, не являющихся индивидуальными предпринимателями, но участвующих в деятельности кооператива личным трудом. Соответственно этому каждый член кооператива имеет один голос в управлении его делами независимо от размеров своего имущественного вклада;

• во-вторых, полученная в кооперативе прибыль распределяется с учетом трудового участия членов кооператива, а не имущественного вклада (пая);

• в-третьих, члены кооператива несут дополнительную субсидиарную ответственность по его долгам в заранее определенном уставом размере.

*Ответственность субсидиарная –* это дополнительная ответственность лиц, которые наряду с должником отвечают перед кредитором за надлежащее исполнение обязательства. В случае неисполнения денежных обязательств должником дополнительная ответственность возлагается на вышестоящую организацию, предоставившую, например, гарантию при выдаче ссуды. Ответственность субсидиарная применяется в целях покрытия убытков хозяйственной деятельности производственных кооперативов, когда его члены в пределах паевого взноса несут ответственность по обязательствам кооператива. Такой вид ответственности производственного кооператива в определенной мере сближает его с обществом с дополнительной ответственностью.

***Унитарным предприятием* признается коммерческая организация с неделимым уставным фондом, не имеющая права собственности на закрепленное за ней собственником имущество**.

Унитарное предприятие имеет ряд *особенностей*:

• не наделяется правом собственности на закрепленное за ним имущество. Собственником этого имущества остается учредитель;

• имущество унитарного предприятия является неделимым и ни при каких условиях не может быть распределено по вкладам, долям и паям, в том числе между работниками унитарного предприятия;

• право ответственности сохраняется за учредителем, а имущество закрепляется за унитарным предприятием лишь на ограниченном вещном праве (хозяйственного ведения либо оперативного управления);

• во главе предприятия стоит единоличный руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен.

В форме унитарных предприятий могут быть созданы **госу­дарственные** (республиканские или коммунальные) унитарные предприятия либо **частные** унитарные предприятия. В период перехода страны от административно-командной к рыночной экономике удельный вес государственных предприятий наибольший.

***Государственным унитарным* является предприятие с недели­мым уставным фондом, имущество которого находится в соб­ственности государства**. Его уставный фонд формируется за счет бюджетных ассигнований, вкладов других государственных предприятий или иных источников государственных средств.

Различают государственные унитарные предприятия, находящиеся в государственной собственности, и коммунальные унитарные предприятия, являющиеся собственностью местных органов власти.

В отличие от предприятий других организационно-правовых форм, государственные унитарные предприятия принадлежат государству. В связи с этим они обладают значительными финансовыми возможностями для расширения и совершенствования производства за счет государственных средств. Государственная собственность обеспечивает им высокий рейтинг кредитоспособности, что облегчает возможность получения кредитов. Это, как правило, крупные и сверхкрупные предприятия. Они предметно специализированы и характеризуются развернутой производственной структурой, наличием большого количества структурных подразделений: производств, цехов, участков.

На 1 января 2016 г. в сельском хозяйстве функционировало 1469 организаций (табл. 2.1) следующих организационно-правовых форм: ОАО – 580 (что составляет 39,5 % от их общего количества), ЗАО – 32 (2,2 %), ООО – 168 (11,4 %), унитарных предприятий – 452 (30,8 %) и производственных кооперативов – 225 (15,3 % их общего количества).

Т а б л и ц а 5.1. **Распределение сельскохозяйственных организаций**

**по организационно-правовым формам и формам собственности (на 1 января)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | | | | | |
| 2006 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| **Организационно-правовые формы** | | | | | | | | |
| Всего юридических лиц | 1900 | 1639 | 1613 | 1564 | 1530 | 1497 | 1454 | 1469 |
| В т. ч.: ОАО | 102 | 173 | 374 | 482 | 489 | 510 | 520 | 580 |
| ЗАО | 34 | 27 | 26 | 25 | 29 | 35 | 31 | 32 |
| ООО | 64 | 110 | 117 | 136 | 148 | 152 | 150 | 168 |
| ОДО | 14 | 25 | 20 | 17 | 16 | 13 | 12 | 12 |
| унитарные предприятия | 578 | 543 | 535 | 511 | 483 | 439 | 423 | 452 |
| с.х. производственные кооперативы | 1108 | 761 | 541 | 393 | 364 | 348 | 318 | 225 |
| **Структура сельскохозяйственных предприятий по организационно-правовым формам, %** | | | | | | | | |
| Всего юридических лиц | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| В т. ч.: ОАО | 5,4 | 10,6 | 23,2 | 30,8 | 32,0 | 34,1 | 35,8 | 39,5 |
| ЗАО | 1,8 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,9 | 2,3 | 2,1 | 2,2 |
| ООО | 3,4 | 6,7 | 7,3 | 8,7 | 9,7 | 10,2 | 10,3 | 11,4 |
| ОДО | 0,7 | 1,5 | 1,2 | 1,1 | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| унитарные предприятия | 30,4 | 33,1 | 33,2 | 32,7 | 31,6 | 29,3 | 29,1 | 30,8 |
| с.х. производственные кооперативы | 58,3 | 46,4 | 33,5 | 25,1 | 23,8 | 23,2 | 21,9 | 30,8 |
| Наличие крестьянских (фермерских) хозяйств | 2222 | 2001 | 2118 | 2337 | 2436 | 2475 | 2482 | 2500 |

**5.2 Сущность, роль и значение малого бизнеса**

**К малому предприятию (МП) относится коммерческая организация в любой сфере деятельности, которая по своим критериям, установленным государством, относится к малому бизнесу**.

Предприниматели без образования юридического лица также относятся к малому бизнесу.

Экономика любого государства не может нормально развиваться без оптимального сочетания крупного, среднего и малого бизнеса. Это доказывает вся история экономического развития ведущих стран мира.

С *экономической стороны* роль и значение малого бизнеса можно определить с помощью следующих показателей:

• доли валового внутреннего продукта, создаваемого в малом бизнесе;

• доли национального дохода, создаваемого в малом бизнесе;

• доли мелких предприятий в общем количестве коммерческих предприятий;

• доли трудоспособного населения, занятого в малом бизнесе;

• доли малого бизнеса в экспорте продукции;

• доли налогов, поступающих от малого бизнеса, в их общей величине;

• доли отдельных видов продукции или услуг, производимых малым бизнесом, в общем их объеме;

• доли основного капитала, функционирующего в малом бизнесе.

С увеличением значений этих показателей, естественно, возрастает роль малого бизнеса в экономике страны.

*Социальная значимость* малого бизнеса выражается в снижении уровня безработицы; в более полном удовлетворении потребностей граждан в продукции и услугах; в улучшении качества обслуживания; в формировании среднего класса в обществе как основы для развития экономики и повышения жизненного уровня граждан; в формировании многочисленного класса мелких собственников, которые в наибольшей степени заинтересованы в обеспечении порядка и стабильности в обществе и экономике; в снижении социальной напряженности в обществе.

В мировой практике для отнесения предприятий к малым ис­пользуется более 50 критериев. Но наиболее часто применяемыми критериями являются:

• средняя численность занятых на предприятии работников;

• ежегодный оборот предприятия;

• величина активов.

***Малое предприятие –* это предприятие, соответствующее за­конодательно установленным для отдельных отраслей экономики критериям численности работников, реже – оборота, и получающее налоговые льготы по кредитам и другие виды госу­дарственной поддержки**.

Малые предприятия представляют собой малое предпринимательство, могут быть созданы частным лицом и предприятием любой формы собственности. Малое предприятие может быть «одноклеточным» и более сложным, иметь филиалы, участки, представительства и различные организационно-правовые формы.

В соответствии со статьей 3 Закона Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» к субъектам малого предпринимательства относятся:

**- индивидуальные предприниматели**,зарегистрированные в Республике Беларусь;

**- микроорганизации** –зарегистрированные в Беларуси коммер-ческие организации со средней численностью работников за календарный год **до 15 человек включительно**;

**- малые организации** –зарегистрированные в Беларуси ком­мерческие организации со средней численностью работников за календарныйгод **от 16 до 100 человек включительно**.

**К субъектам среднего предпринимательства относятся заре­гистрированные в Беларуси коммерческие организации со сред­ней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно**.

В 2015 г. удельный вес работников, занятых в сфере малого и среднего бизнеса, составил 31,9% от общей численности занятых в экономике; доля выручки от реализации продукции малого и среднего бизнеса составляет 39,6% от общереспубликанского значения, объем экспорта – 48,4%.

Для государственной регистрации малого предприятия следует представить учредительный договор и устав предприятия. В учредительном договоре определяются отношения между предприятием и его учредителем, финансовые связи, уставный капитал, порядок отчисления из прибыли в пользу учредителя. Уставом малого предприятия определяются цели его деятельности, порядок образования имущества предприятия, порядок управления и распределения прибыли, условия реорганизации и прекращения его деятельности.

Малое предприятие самостоятельно осуществляет свою деятель-ность, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей. Оно отчитывается о результатах своей хозяйственной деятельности перед учредителями в порядке, определенном учредительным договором.

В современных условиях дальнейшее развитие малого бизнеса в количественном и качественном плане является важнейшим фактором поступательного подъема национальной экономики.

Таким образом, **сильные стороны малых и средних предприятий** заключаются в простой и четкой организационной структуре, высокой скорости принятия решений, умении приспособиться к динамичному спросу, креативности.

Для подавляющего большинства малых предприятий основным источником стартового капитала или пополнения средств, уже вложенных в бизнес, является самофинансирование, и лишь в случае достаточно успешного ведения деловых операций появляется возможность использовать банковский кредит. На техническое перевооружение производства требуются значительные средства, а получение кредита связано с большим риском его несвоевременного возврата, следовательно, и банкротства.

**5.3. Современные организационно-экономические объединения предприятий**

Функционирование предприятий в условиях рынка предусматривает трансформацию организационно-экономических форм и структур основных хозяйственных звеньев в целях обеспечения адаптации их к рыночной среде и активизации инновационно-инвестиционной деятельности.

Создание любого кооперативно-интеграционного формирования предполагает структурные преобразования и развитие отношений по управлению собственностью в различных ее формах; снижение издержек в технологической цепочке «производство – переработка – сбыт продукции»; удовлетворение потребностей в техническом, материальном обеспечении и обслуживании; проведение согласованной инвестиционной, маркетинговой и кредитной политики; обеспечение эффективности производства, конкурентоспособности производимой продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Все это требует решения следующих задач:

– разработка экономического механизма, обеспечивающего рыночные взаимоотношения субъектов на паритетных началах;

– образование координационного органа управления интегрированным формированием с широкими правами и обязанностями.

Процедуру объединения можно рассматривать по двум направлениям: с созданием юридического лица или без создания такового.

***Холдинг*** (от англ. – владение) **– юридическое лицо любой организационно-правовой формы (как правило, акционерных обществ), в состав имущества которого входят и (или) в управлении которого находятся доли (акции) в имуществе иных юридических лиц, которые обеспечивают ему право принятия или отклонения решений, принимаемых их высшими органами управления**. Холдинг может быть компанией, которая ставит перед собой задачу получить и сохранить участие в капитале предприятий с целью контролировать либо направлять их деятельность.

При объединении юридических лиц данной формы они становятся зависимыми или дочерними обществами, теряя при этом экономическую самостоятельность, но сохраняя статус юридического лица.

В соответствии с базовыми принципами мирового корпоративного права в Гражданском кодексе Республики Беларусь определены нормы, согласно которым:

- акционер (участник) не отвечает по обязательствам общества и несет риск убытков в пределах принадлежащих ему акций (долей);

- общество не отвечает по обязательствам своих акционеров (участников);

- дочернее общество не несет ответственности по долгам основного.

Холдинг, сформированный по принципу участия, наилучшим образом использует эти преимущества. Структура холдинга включает:

- **основное (головное, материнское)** общество, которое формирует цели развития холдинга, осуществляет выработку стратегии, координирует и обеспечивает коммуникационные связи между субъектами холдинговой системы, ведет инновационную деятельность, единое финансовое руководство в целях оптимального использования ресурсов и привлечения капитала;

- **дочерние общества**, как правило, – акционерные общества, занятые производственно-коммерческой деятельностью непосредственно;

- **инфраструктуру** холдинговой компании (банки, финан­совые, инвестиционные, страховые, аудиторские компании, центры экономических исследований, учебные центры и др.).

В формированиях подобного типа должно быть полное соответствие между процессом принятия решений, организационной структурой, с одной стороны, и структурой капитала – с другой, что и превращает группу из просто ассоциации разрозненных предприятий в единый организм. Холдинговая структура становится привлекательной для инвесторов, поскольку они могут идентифицировать центр конт­роля, а значит, и объект финансовых вложений.

Участники объединения отношения между собой и предприятиями-интеграторами строят на договорных условиях.

Главными отличиями холдингов с точки зрения **преимуществ** являются: **снижение предпринимательских рисков; четкий консолидирующий центр; наличие юридического лица, способного привлечь инвестиции; гибкость и адаптация к новым условиям**.

Однако создание структуры подобного типа привело бы к коренным изменениям производственно-экономических отношений, связанных с возможной потерей участниками значительной доли самостоятельности, к чему они пока не готовы. Более того, их нестабильное экономическое состояние не способствует углубленной интеграции.

Различают следующие **типы холдингов**.

**В зависимости от способа установления контроля** головной компании над дочерними фирмами выделяют: **имущественный холдинг**, в котором материнская компания владеет контрольным пакетом акций дочерней; **договорной холдинг**, в котором у головной компании нет контрольного пакета акций дочернего предприятия, а контроль осуществляется на основании заключенного между ними договора.

**В зависимости от видов работ и функций**,которые выполняет головная компания, различают:

**чистый холдинг**, в котором головная компания владеет контрольными пакетами акций дочерних предприятий, но сама не ведет никакой производственной деятельности, а выполняет только контрольно-управленческие функции. Таким образом, *чистые холдинги* выполняют только функции по участию в капитале;

**смешанный холдинг**, в котором головная компания ведет хозяйственную деятельность, производит продукцию, оказывает услуги, но при этом выполняет и управленческие функции по отношению к дочерним предприятиям. *Смешанные холдинги* занимаются еще и предпринимательской деятельностью.

С точки зрения **производственной взаимосвязи компаний** выделяют:

**интегрированный холдинг**, в котором предприятия связаны технологической цепочкой. Данный тип холдингов получил широкое распространение в нефтегазовом комплексе, в котором под руководством головной компании объединены предприятия по добыче, транспортировке, переработке и сбыту продукции;

**конгломератный холдинг**, который объединяет разнородные предприятия, не связанные технологическим процессом. Каждое из дочерних предприятий ведет свой бизнес, ни в коей мере не зависящий от других «дочек».

В современных условиях наиболее приемлемым вариантом объединения капиталов является создание интеграционной структуры без статуса юридического лица в форме финансово-промышленной (агропромышленной финансовой) или иной хозяйственной группы.

Созданием холдинговых структур в Беларуси активно занимаются последние четыре года. В Беларуси холдинги начали действовать с 1 апреля 2010 г., когда вступил в силу Указ Президента от 28 декабря 2009 г. № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь», который стал первым документом, регулирующим создание и деятельность холдингов в Республике Беларусь. Указ № 660 дал определение понятия холдинга, четко определил круг лиц, которые могут быть участниками холдинга, урегулировал процедуру регистрации создания холдинга и внесения изменений в список его участников.

В соответствии с указом выделяются два вида холдингов. Первый вид холдинга – это объединение коммерческих организаций, в котором одна из них является управляющей компанией холдинга в силу возможности оказывать влияние на решения, принимаемые дочерними компаниями холдинга. Такая возможность у управляющей компании возникает на *основании владения 25 %* и более акций либо долей в уставных фондах дочерних компаний холдинга – хозяйственных обществ – или обладания статусом учредителя по отношению к дочерним компаниям холдинга – унитарным предприятиям.

Второй вид холдинга представляет собой объединение коммерческих организаций, в котором управление дочерними компаниями либо участие в управлении дочерними компаниями осуществляет непосредственно *собственник 25 %* и более акций либо долей в уставных фондах этих компаний без образования управляющей компании холдинга. В этом случае все участники холдинга считаются его дочерними компаниями.

Холдинг создается на основании решения управляющей компании холдинга или собственника. При этом указом не предусматривается необходимость получения согласия дочерних компаний на вхождение в холдинг. Управляющая компания холдинга выполняет управленческие функции: проводит согласованную финансовую, инвестиционную и производственную политику холдинга, разрабатывает планы перспективного развития. Она обладает полномочиями выступать от имени участников холдинга в отношениях, связанных с созданием и его деятельностью, вести консолидированный учет и отчетность о финансово-хозяйственной деятельности холдинга.

Таким образом, отличительными признаками холдинга являются:

– долевое участие в капитале и контроль (управление) над деятельностью дочерних компаний;

– юридическая независимость субъектов холдинга;

– единая экономическая политика.

В целях совершенствования управления государственным имуществом, оптимизации управления государственными юридическими лицами и юридическими лицами с долей государства в уставном фонде и повышения их конкурентоспособности Президентом Республики Беларусь подписан Указ № 414 «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. № 660».

С изданием Указа на законодательном уровне закреплено понятие «холдинг с участием государства» – таковым признается холдинг, управляющей компанией которого выступает государственное унитарное предприятие или хозяйственное общество с долей государства в уставном фонде 50 % и более. В отношении холдингов с участием государства установлена необходимость разработки организационно-экономического обоснования создания такого холдинга и установлены в общем виде требования к его содержанию; для управляющих компаний холдингов с участием государства предусмотрена обязанность разрабатывать стратегию развития холдинга на пятилетний период. Государственные органы должны обеспечивать мониторинг реализации стратегии и анализ эффективности управления холдингом. Также установлены требования к составу и структуре совета директоров управляющей компании холдинга, являющейся ОАО; определены особенности передачи в доверительное управление управляющей компании акций, принадлежащих Республике Беларусь или административно-территориальным единицам.

Холдинг не является юридическим лицом. Его участниками могут быть только хозяйственные общества и (или) унитарные предприятия и не могут быть юридические лица, зарегистрированные в государствах, с которыми у Республики Беларусь отсутствует соглашение, предусматривающее обмен информацией по налоговым вопросам.

На 5 июля 2016 г. в государственном реестре холдингов зарегистрирована 102 таких структур. К АПК имеют отношение более 20 холдингов. Наряду с горизонтально интегрированными (самая распространенная форма интеграции в холдингах с государственным участием), созданы и успешно функционируют вертикальные и диверсифицированные. Примеры успешно функционирующих холдингов в АПК – «Гомельская мясо-молочная компания», агрокомбинат «Скидельский», холдинг «Могилевская молочная компания «Бабушкина крынка», агрокомбинат» «Мачулищи» и др.

***Финансово-промышленная группа (ФПГ)* – совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основе договора**.Целью ФПГ является реализация инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на инновации, повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Для формирования и становления ФПГ необходим крупный собственный капитал банка, его прочное финансовое положение, соответствующая материально-техническая база. Деятельность в составе группы открывает большие перспективы для развития и обеспечения финансовой устойчивости банка, поскольку в нем концентрируются средства, депозиты, ценные бумаги, другие активы предприятий – членов группы.

В этой связи, а также в соответствии с тем, что участие юридического лица более чем в одной ФПГ не допускается, первоначальным условием создания группы является участие в ней банка, не состоящего в других группах.

Конкретный состав каждой из ФПГ определяется ее целями, задачами и возможностями. В качестве связующего, управляющего центра ФПГ наиболее часто выступают крупные банковские структуры.

**Для координации хозяйственной деятельности и ведения дел учреждается центральная компания, являющаяся юридическим лицом, или определяется головное предприятие, наделенное соответствующими полномочиями**.

Механизм взаимоотношений предприятий ФПГ базируется на подходах, при которых взаиморасчеты производятся не по отдельным стадиям воспроизводственного процесса, а по конечному продукту в зависимости от индивидуального вклада каждого предприятия в полученный результат.

Доходом ФПГ является консолидированная прибыль ее участников. При ведении группой сводного (консолидированного) баланса прибыль отражается в балансе Центральной компании (головного предприятия). По ее обязательствам, возникшим в результате участия в деятельности группы, участники несут солидарную ответственность.

Сложность образования финансово-промышленной или агропромышленной финансовой группы на данном этапе состоит в том, что для ее создания необходим участник, выполняющий кредитно-финансовые функции, располагающий свободными денежными ресурсами.

Среди участников ФПГ обязательно наличие как организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, так и банков, других кредитных организаций (инвестиционные и финансовые компании, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации, лизинговые компании). Такое участие обусловлено их ролью в обеспечении инвестиционного процесса в финансово-промышленной группе.

**Под *ассоциацией* понимается объединение по договору коммерческих организаций в целях координации их предпринима-тельской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов. Выход из нее, равно как и вступление в другие договорные объединения, осуществляется без согласия с другими участниками**.

Ассоциации отводится роль органа, координирующего коммерческую и финансовую деятельность предприя­тий по производству, переработке и реализации готовой продукции. Основное ее назначение – выполнение функций хозяйственного органа самоуправления на основе сочетания интересов участников, совместной реализации общих программ и достижения сбалансированного развития.

Данная форма объединения имеет преимущества перед другими в случае, если участники ассоциации располагают необходимыми материально-денежными ресурсами, а в рамках ассоциации решают общие вопросы по поиску новых рынков сбыта, о представительстве в других странах, об отстаивании интересов в исполнительных и законодатель­ных органах и т. д.

В то же время как форма объединения ассоциация имеет ряд **негативных** для рыночной экономики сторон:

- она не должна быть коммерческой, т. е. не имеет права заниматься предпринимательской деятельностью и извлекать прибыль;

- ассоциация (союз) обязана преобразоваться в хозяйственное общество (АО, ООО, ОДО) или товарищество, если перед ней стоит задача осуществления предпринимательской деятельности;

- доходы от предпринимательской деятельности не подлежат распределению между организациями, образовавшими ассоциацию (союз), а используются для нужд созданной ассоциации (союза).

Решение таких актуальных задач, как привлечение в отрасль инвестиций, аккумулирование, вложение и контроль за использованием средств, направляемых на развитие организаций отрасли, а также иные вопросы коммерческого порядка не могут быть включены в компетенцию ассоциации.

**ЛЕКЦИЯ 6. Экономическая среда функционирования организации**

**(предприятия) АПК**

**Под *средой косвенного воздействия* понимают такие внеш­ние факторы, которые не оказывают прямого и немедленного воздействия на экономику предприятия.** **Однако данные фак­торы создают необходимые условия, стимулы и предпосылки для предстоящих, в том числе и быстрых, изменений в функ­ционировании предприятия, формировании конкурентных преимуществ**.

Каждый субъект хозяйствования имеет свою *микросреду:* своих потребителей, своих поставщиков и своих конкурентов. Но все субъекты хозяйствования функционируют в определен­ной *макросреде,* где между предприятиями и ее субъектами возникают вертикальные связи.

**Многообразие факторов и условий, во взаимосвязи и в ком­плексе определяющих внешнюю среду предприятия, включает следующие элементы внешней среды:**

**• *внешние экономические факторы* (экономическая среда)**(общий уровень экономи­ческого развития страны, уровень развитости рыночных отно­шений, размер ВВП и его колебания, размеры инфляции, про­центные банковские и налоговые ставки, валютный курс и его колебания, дефицит или профицит бюджета, уровень произво­дительности общественного труда и средней заработной платы); Так, инфляция сокращает покупательную способность потребителей, новые налоги могут изменить распределение доходов, уровень процентных ставок на капитал может сделать выгодными или невыгодными инвестиции в новые предприятия;

**• *политические условия*** (**политическая** обстановка)***:***государственное устройство и госу­дарственная социальная, научно-техническая, промышленная, кадровая, экономическая, в том числе налоговая, ценовая, кре­дитная и таможенная политика;

**• *правовые составляющие****:* **(юридическая** среда)степень правовой урегулированности рыночных отношений, состав и качество действующих законов и подзаконных актов, гарантии обеспеченности право­вой безопасности предприятий и граждан, от которых зависит правомерность заключения и выполнения договоров и конт­рактов, разрешения споров и конфликтных ситуаций, связан­ных с деятельностью предприятий;

**• *внешние научные и технические факторы*** *(***технологическая среда**) – научно-техноло­гический потенциал страны, содержание и направления фунда­ментальных и прикладных исследований; наличие и уровень функционирования объектов научно-технической инфраструк­туры, включающей технопарки и технополисы, инкубаторы прогрессивных технологий, фирмы, занимающиеся венчурной, деятельностью, лизингом; исследовательские фонды и про­граммы. Наличие этих факторов способствует предприятиям в выпуске новой и модернизации устаревшей продукции, осво­ении новых и совершенствовании применяемых технологиче­ских процессов, широком внедрении инноваций;

**• *коммуникационные внешние условия****:* уровень развития транспортной сети, наличие железных дорог, автомобильных магистралей, воздушных, морских и речных путей сообщения, степень развитости сетей связи, информационного обмена и телекоммуникаций, что в совокупности предопределяет эф­фективность производственной деятельности предприятий;

**• *природно-климатические факторы****:* наличие месторожде­ний минерального сырья и других полезных ископаемых, со­стояние экологии, рельеф местности, площадь территории, среднегодовая температура и многое другое, что предопределя­ет деятельность предприятий в области разработки и примене­ния ресурсосберегающих технологий, заменителей традицион­ного сырья и материалов, отдельных видов энергии, строитель­ства очистных сооружений, снятия с производства отдельных видов продукции и т.д.

***Субъектами* макросреды являются государственные органы управления, местные органы власти и общественные организации.**

***Органы государственного управления***определяют и контроли­руют деятельность хозяйствующих субъектов посредством законодательства, амортизационной и налоговой политики, полити­ки в области заработной платы, защиты окружающей среды и обеспечения безопасности труда. Помимо республиканских ор­ганов управления ***местные органы власти***формируют собствен­ную юридическую среду для предприятий, действующих на их территории. Они регулируют возможные места расположения предприятия, время его работы, виды выпускаемой продукции. Органы государственного и местного управления, исходя из ин­тересов государства, обеспечивают экономическое стимулиро­вание производства отдельных видов продукции или развития отдельных предприятий. Значение государства как субъекта внешней среды трудно переоценить. Если изменение каких-ли­бо параметров микросреды, например снижение спроса потре­бителей на конкретный вид продукции, оказывает влияние на экономику только одного предприятия - производителя дан­ных изделий, то изменение одного из параметров макросреды, например введение нового налога, оказывает существенное вли­яние на все хозяйствующие субъекты независимо от того, явля­ются они потребителями, поставщиками или конкурентами.

Государственные органы управления республиканского уровня

Местные государственные органы управления

Звенья рыночной инфраструктуры

Потребители

Поставщики

Производитель

Общественные организации и формирования

Деловые

партнеры

Конкуренты

Рис. 1. Связи субъектов хозяйствования во внешней среде

**Субъектами внешней *микросреды,* с которыми возникают *горизонтальные* связи на договорной основе, являются:**

**• произ­водители,**

**• поставщики,**

**• потребители,**

**• деловые партнеры,**

**• кон­куренты,**

**• звенья рыночной инфраструктуры.**

**На *микроуровне* выделяют следующие факторы: рыночная конъюнктура, фор­ма и близость партнерских связей, отношения с поставщика­ми и потребителями, степень развития рыночной инфра­структуры.**

Влияние субъектов микросреды существенно и много­гранно. Маркетинговый подход к формированию стратегии и тактики предприятия ставит во главу угла влияние ***потреби­телей****.* В зависимости от экономического назначения продук­ции различаются предприятия-потребители и конечные потре­бителей.

Предприятия-потребители приобретают оборудование, сы­рье, полуфабрикаты и другие товары и услуги для дальнейше­го использования в производстве или для перепродажи дру­гим потребителям. Конечные потребители обычно покупают готовые изделия для личного, семейного или домашнего ис­пользования.

Потребители как субъекты внешней микросреды предъяв­ляют требования и определяют номенклатуру, ассортимент и качество производимой продукции, а также формируют уро­вень цен. Всестороннее внимание к потребителю, понимание его желаний и настроений – основной принцип деятельности предприятия.

Влияние субъектов микросреды существенно и много­гранно.

**Внутренняя среда функционирования предприятия**

**Внутреннюю среду функционирования предприятия фор­мируют следующие взаимосвязанные группы факторов:**

**• *экономические факторы,***включающие движение капита­ла и денежных средств, уровень производительности труда, по­казатели эффективности использования основного и оборот­ного капитала и нематериальных активов, и прежде всего рен­табельности ресурсов;

• ***производственно-технические факторы****,* которые включа­ют всю совокупность машин, оборудования, инструментов, приспособлений, сырья, материалов, полуфабрикатов, техноло­гии производства продукции, что в совокупности предопреде­ляет успех деятельности предприятия;

• ***социальные условия и составляющие*** *—* комплекс социаль­ных отношений, присущих работникам предприятия: их спо­собности и отношение к труду, мотивация, организационная и производственная культура, профессиональная и деловая эти­ка в процессе выполнения партнерами взаимных обязательств, взаимоотношения с властными структурами и коррупция;

• ***информационная составляющая****,* которая представляет со­вокупность организационно-технических средств, обеспечивающих каналы и сети предприятия соответствующей информаци­ей для эффективных коммуникаций в управлении предприяти­ем. С появлением и развитием информационных сетей включая Интернет успех предприятия все в большей степени определяет­ся уровнем используемых им информационных технологий;

• ***маркетинговый фактор*** *—* изучение рынка в целях обеспе­чения потребностей покупателей в товарах и услугах предпри­ятия путем активного влияния. предприятия на рыночный спрос и объемы реализации продукции;

• ***деловые отношения и поведение сотрудников****,* способствую­щие установлению контакта с партнерами, правильной ориен­тации в сложившейся социально-экономической ситуации, эф­фективному влиянию на потребителей в нужном направлении.

**Лекция 7. Организация (предприятие) АПК как объект**

**государственного регулирования**

***Государственное регулирование экономической деятельности предприятий –* это целенаправленная деятельность государства в лице соответствующих законодательных, исполнительных и контролирующих органов, которые посредством системы функций, форм и методов создают условия для достижения поставленных целей и решения важнейших экономических и социальных задач по адаптации предприятий к соответствующему этапу развития экономики**.

Главным в регулирующей роли государства является: во-первых, создание условий для стимулирования хозяйственной активности предприятий в целях полного использования экономического потенциала субъектов хозяйствования; во-вторых, воздействие на экономику в тех областях, в которых рыночные механизмы несостоятельны; в-третьих, воздействие на рыночную конъюнктуру в целях обеспечения нормальных условий для функционирования рыночного механизма.

Государственное регулирование производственной деятельности предприятий осуществляется на основе административных и экономических методов, взаимосвязанные между собой.

***Административно-распорядительные методы*** базируются на силе государственной власти и включают *меры запрета, разрешения* и *принуждения.* Они в основном носят обязательный характер и оформляются в виде законодательных актов, распоряжений и постановлений. К ним можно отнести распределение централизованных инвестиций и других контролируемых государством ресурсов, субсидии и дотации, лицензирование отдельных видов деятельности, квотирование экспорта и контроль за импортом. К мерам принуждения относятся вырабо­танные государством правила и условия, соблюдение которых обязательно для хозяйствующих субъектов (например, требования в области охраны труда).

Среди мер прямого воздействия на функционирование пред­приятий важное значение имеет *государственный заказ*,позволяющий воздействовать на спрос, активно влиять на экономику предприятия, оживлять и расширять производство. На основе госзаказа осуществляются закупки продукции для жизнеобеспечения страны, национальной безопасности, реализации региональных, республиканских и межгосударственных целевых программ, развития регионов. Госзаказ способствует обеспечению оптимальных пропорций между спросом и предложением, выполняет функции гаранта жизнеобеспечения всех социальных слоев населения, формирует страховые запасы и резервные фонды, прежде всего продуктов питания. Госзаказ осуществляется на основе государственного контракта и заключаемых в соответствии с ним договоров поставки.

Заказы на поставку товаров для государственных нужд раз­мещаются в основном на *конкурсной основе*.Исключение составляют предприятия-монополисты, которых государство обязывает заключать контракты на поставку товаров для государственных нужд.

В качестве мер стимулирования поставщиков товаров для государственных нужд могут использоваться экономические методы: кредиты на льготных условиях; льготы по налогам и другим платежам в бюджет; целевые дотации и субсидии; при­оритетное обеспечение централизованно регулируемыми материальными ресурсами.

В особых случаях государство может оказывать финансовую помощь предприятиям, предоставляя им субсидии, субвенции или дотации. ***Субсидирование***осуществляется с определенными целями. Например, субсидии могут выдаваться на обновление техники или технологии, для реорганизации и реструктуризации предприятия. ***Дотация*** представляет собой финансовую помощь предприятию из госбюджета для покрытия убытков. Субсидии и дотации являются трансфертными платежами правительства, т. е. предполагается одностороннее движение денег, не связанное с оплатой товаров и услуг.

В системе государственного регулирования экономики в целях защиты жизненно важных интересов человека, общества и государства, а также повышения качества обслуживания населения, соблюдения экономических, санитарных и других норм и правил используется ***лицензирование***.**Виды деятельности, подлежащие лицензированию, определяются законом и осуществляются только при наличии официального документа – *лицензии*,в которой разрешается указанный вид деятельности в течение установленного срока**.

Важное место в системе государственного регулирования экономики предприятий занимает ***стандартизация*,которая устанавливает нормы, правила и характеристики в целях защиты интересов потребителей и государства**.Стандартизация обеспечивает экономию ресурсов по производству продукции (работ, услуг), их качество в соответствии с доступным уровнем развития науки и техники.

Для подтверждения соответствия продукции (работ, услуг) установленным требованиям проводится ***сертификация***,которая подтверждается выдачей сертификата. Например, на производство (ввоз) продукции, касающейся здоровья человека, требуется гигиенический сертификат.

Для различения производимых сходных товаров и услуг разных производителей используются ***товарные знаки***.Товарные знаки регистрируются, после чего на имя юридического или физического лица выдается свидетельство, удостоверяющее исключительное право владельца в отношении данного товара или услуги.

К мерам государственного регулирования внешнеэкономической деятельности относится ***квотирование*** – ограничение производства, экспорта и импорта отдельных товаров и услуг в натуральном или стоимостном выражении, вводимое на определенный срок по отдельным странам или группам стран.

К **экономическим методам** воздействия государства на эко­номическую деятельность предприятий относятся методы, которые осуществляются в рамках:

1. **Фискальной политики государства** (методы льготного на­логообложения).Под фискальной политикой государства понимается регулирование экономики посредством системы налогообложения с целью ее стабилизации и оживления.

**Система должна предусматривать определенные льготы в налогообложении для предприятий, которые функционируют в желательных для государства сферах экономики, для стимулиро­вания развития малого бизнеса, для тех предприятий, которые значительную часть своих средств направляют на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего произ­водства**.Налоговая политика государства должна стимулировать предпринимательскую деятельность в наращивании выпуска про­дукции и оказании всевозможных услуг.

2. **Финансово-кредитной политики** (методы государствен­ного регулирования ставки рефинансирования, операций на открытом рынке ценных бумаг).Под финансово-кредитной политикойпонимается целенаправленное управление государством **банковским процентом, денежной массой и кредитами**.

3. **Научно-технической и инновационной политики** (методы государственного регулирования и стимулирования комплексного развития науки и техники, внедрения их результатов в производство с целью активизации инновационной деятельности предприятий).*Под единой научно-технической политикой государства понимается система целенаправленных мер, обеспечивающих комплексное развитие науки и техники, внедрение их результатов в народное хозяйство.*

Выбор приоритетов в развитии науки и техники необходим в связи с важностью их реализации, с тем чтобы страна не отстала в своем развитии от ведущих стран мира, а также в связи с ограниченностью ресурсов государства. Выбор приоритетов необходим не только в направлениях НТП, но и среди отраслей народного хозяйства.

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

5. **Амортизационной политики**.Особая роль как инструменту государственного регулирования производственной деятельности предприятия принадлежит ***амортизации***. Через амортиза­цию переносится стоимость средств труда (по мере их физического и морального износа) на производимый продукт. В последующем эта часть стоимости используется для возмещения изношенных средств труда. Через норму амортизации государство активно влияет на структуру основных средств, стимулирует внедрение новой техники на предприятиях, что ведет к улучшению качества продукции, уменьшению ее цены, повы­шению конкурентоспособности.

Ускорение обновления основного капитала обеспечивает *ускоренная амортизация*.

6. **Прогнозирования, планирования,** **программирования развития экономики**.*Планирование – это процесс принятия управленческого решения, основанный на обработке исходной информации и включающий: выбор и научную постановку целей, определение средств и путей их достижения посредством сравнительной оценки альтернативных вариантов и выбора наиболее приемлемого из них в ожидаемых условиях развития.* Общегосударственное планирование направлено на увязку всех факторов производства и сбалансированность натурально-вещественных и финансово-стоимостных потоков, обеспечение рационального и эффективного использования ресурсов для достижения поставленных целей.

*Сущность индикативного планирования заключается в том, что государство на основе детального анализа функционирования эко­номики за предшествующий период, исходя из экономической по­литики и имеющихся ресурсов, устанавливает на плановый период основные макроэкономические показатели: темпы роста валового национального продукта и национального дохода, уровень инфляции и безработицы, минимальный размер заработной платы, дефицит бюджета, ставку процента и др.* Все эти показатели в совокупности характеризуют состояние экономики на плановый период. При этом государство должно закладывать в план такие величины макроэкономических показателей, которые в совокупности положительно бы влияли на развитие экономики страны и жизненный уровень населения.

В системе государственного регулирования усиливается роль **прогнозирования**, которое может выступать как самостоятельная форма регулирования и как научно-аналитическая стадия планирования. *Прогнозирование –* это процесс разработки прогноза, построенный на вероятностном, научно обоснованном суждении о перспективах развития объекта, а также об альтернативных путях их достижения. Социально-экономическое прогнозирование является способом предвидения, представления о будущем, которое обусловлено закономерностями общественного развития и действием разнообразных и разнонаправ­ленных факторов в прогнозируемом периоде.

***Программирование***как форма государственного регулирования призвано обеспечить решение важнейших проблем развития национальной экономики, региональных, межотраслевых, отраслевых, научно-технических, социальных, экологических и других проблем. Оно должно обеспечить комплексный подход и целенаправленное распределение ресурсов для решения выделенной проблемы и достижения поставленной цели. Программы могут разрабатываться на любом уровне управленческой иерархии, охватывать долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный периоды.

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

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

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

8. Системы государственного регулирования экономики пред­приятия, включающей **антимонопольное регулирование**,основными направлениями которого являются: противодействие монополистической деятельности, формирование и развитие конкурентных отношений, регулирование отношений, защищающих права потребителей.

Существенное влияние на предпринимательскую деятельность государство может оказать через проведение соответствующей **внеш­неэкономической политики**.

С помощью внешнеэкономической деятельности (таможенных тарифов, протекционизма, принятия законов, создающих благоприятные условия для иностранных инвестиций и свободного выхода отечественных предпринимателей на мировой рынок, и других мер) государство может расширить свои экспортные возможности, улучшить структуру экспорта, получить положительное сальдо торгового баланса, создать условия для конкуренции и улучшить качество отечественной продукции, привлечь иностранные инвестиции в отечественную экономику, а также получить значительную выгоду от международного разделения труда, что, в свою очередь, является основой для стабилизации и подъема экономики.

Таким образом, *государственное регулирование экономики предприятий*включает систему взаимосвязанных экономических и административных форм, методов и инструментов, которые применяются с учетом специфики формирования в Республике Беларусь социально ориентированной рыночной экономики.

Л е к ц и я 8. **Земельные ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования**

**6.1. Земля – главное средство производства в сельском хозяйстве и ее особенности**

Земля является важнейшим условием существования человеческого общества. В различных отраслях экономики роль земли не одинакова. В промышленности, например, она используется как пространственный операционный базис. Но только в сельском хозяйстве земля становится главным средством производства; здесь она функционирует одновременно как предмет труда и как средство труда. Предметами труда называют все то, на что направлен труд человека. Обрабатывая землю, обеспечивается развитие растений. Земля, обладая определенными механическими, физическими, химическим и биологическими свойствами, воздействует на растения. Таким образом, в первом случае она выступает как предмет труда, во втором – как средство труда.

Земля как средство производства отличается от всех остальных рядом специфических особенностей.

Первая особенность заключается в том, что земля является продуктом природы, а другие средства производства – результатом труда человека. Лишь плодородие верхнего слоя земли (почвы) отчасти зависит от результатов труда. Таким образом, земля искусственно невоспроизводима.

Вторая особенность земли – ее территориальная (пространственная) ограниченность. С экономической точки зрения это означает недостаточность территории, обладающей сочетанием свойств и природных условий, благоприятных для сельскохозяйственного производства; необходимость и возможность использования земли в тех пространственных пределах, которые определены природой.

Третья особенность – незаменимость, т. е. земля не может быть заменена никакими другими средствами производства.

Четвертая особенность – неоднородность земельных участков по качеству, вследствие чего при равных вложениях на единицу площади получают различное количество продукции.

Важнейшей отличительной особенностью земли является плодородие. Различают естественное, искусственное и экономическое плодородие. *Естественное (потенциальное) плодородие* почвы – это результат длительного естественного почвообразующего процесса. Оно определяется запасами питательных веществ, их доступностью для растений, физическими, механическими и другими свойствами почвенного слоя, сформировавшегося в условиях определенного климата.

*Искусственное плодородие* почвы представляет собой результат многогранного воздействия человека на почву с помощью обработки, внесения удобрений, осуществления мелиоративных и почвозащитных работ и других мероприятий.

*Экономическое (эффективное) плодородие* – это результат совместного действия факторов естественного и искусственного плодородия. Его объективным показателем является урожайность. Для сравнения экономического плодородия почвы применяют такой показатель, как уровень плодородия, который выражает выход продукции земледелия в расчете на единицу площади (*абсолютное* плодородие) или выход той же продукции на единицу затрат с учетом ее качества (*относительное* плодородие). Эти показатели могут исчисляться как в натуральном, так и в стоимостном выражении.

Пятая особенность – постоянство местонахождения, т. е. необходимость использования земельного участка там, где он размещается.

Шестая особенность состоит в том, что земля при правильном использовании не изнашивается, не ухудшается, а, напротив, улучшает свои свойства, тогда как другие средства производства физически изнашиваются, морально устаревают и подлежат замене на новые.

**8.2. Состав и структура земельного фонда Республики Беларусь**

Земельный фонд Республики Беларусь представляет собой все земельные ресурсы страны – 20,760 млн. гектаров. Особенности и назначение единого земельного фонда как объекта собственности и хозяйствования определили необходимость его учета: по*целевому назначению, хозяйственному использованию, качественному состоянию, административно-территориальному делению.*

В соответствии с *целевым назначением* единый земельный фонд подразделяется на следующие категории:

– земли сельскохозяйственного назначения;

– земли населенных пунктов, садоводческих товариществ и дачного строительства;

– земли промышленности, транспорта, связи, энергетики, обороны и иного назначения;

– земли природоохранного, оздоровительного, рекреационного, историко-культурного назначения;

– земли лесного фонда;

– земли водного фонда;

– земли государственного запаса.

По *характеру хозяйственного использования* земли подразделяются на несельскохозяйственные угодья и сельскохозяйственные угодья.В составе земельного фонда АПК различают общую земельную площадь и площадь сельскохозяйственных угодий. К общей земельной площади относится вся территория, закрепленная за землепользователем, а к сельскохозяйственным угодьям – земли, пригодные и систематически используемые для ведения сельскохозяйственного производства. *Сельскохозяйственные угодья включают пашню, сенокосы, пастбища, многолетние насаждения.*

***Пашня*** включает сельскохозяйственные угодья, систематически обрабатываемые и используемые для посевов различных сельскохозяйственных культур. В категорию пашни включаются и пары, т. е. пашня, которая обработана, но не засеяна с целью повышения плодородия почвы. ***Пастбища*** – земли с травяным покровом, на которых систематически осуществляют выпас животных, причем такое использование является основным. Различают естественные (или природные) пастбища и культурные (или сеяные) пастбища. ***Сенокосы*** также используются для животноводства, но эти сельхозугодья систематически используются под сенокошение. ***Многолетние насаждения*** включают сады, ягодники, виноградники, хмельники, цитрусовые, чайные и иные плантации.

Состав и структура сельскохозяйственных угодий может изменять­ся. Переход одного вида территории в другой называется транс­формацией сельскохозяйственных угодий.

Соотношение отдельных видов земельных угодий образует соответственно **структуру** общей земельной площади или сельскохозяйственных угодий. Структура последних в нашей стране зависит, как правило, от зональных особенностей землепользования и имеет в связи с этим значительные различия как по областям, так и по административным районам, отдельным предприятиям. Основными пользователями земель сельскохозяйственного назначения являются сельскохозяйственные предприятия. На их долю приходится 87,2 % площади сельскохозяйственных угодий.

Данные о наличии земель в Республике Беларусь и их распределении по категориям и основным землепользователям приведены в табл.3.1.

На 1 января 2016 г. сельскохозяйственные земли составляли 8,582 млн. га, из них 7,487 млн. га были закреплены за сельскохозяйственными организациями, что составляет 87,2 %. Площадь пахотных земель составила 5,677 млн. га. При этом 86,9 % пашни закреплено за сельскохозяйственными организациями, 2,1 % – за крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. В целом территория Республики Беларусь характеризуется большой распаханностью.

Т а б л и ц а 8.1. **Наличие земель и их использование по категориям в Республике Беларусь, тыс. га (на начало года)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Общая площадь | в том числе | | |
| сельскохозяйственных организаций | К(Ф)Х | граждан |
| **Сельскохозяйственные земли** | | | | |
| 2001 | 9257,7 | 7674,0 | 72,1 | 1396,2 |
| 2006 | 9011,5 | 7484,7 | 130,5 | 1226,5 |
| 2010 | 8926,9 | 7657,9 | 108,8 | 968,0 |
| 2011 | 8897,5 | 7673,4 | 115,3 | 924,3 |
| 2012 | 8874,0 | 7667,1 | 127,5 | 902,4 |
| 2013 | 8817,3 | 7628,1 | 138,3 | 881,4 |
| 2014 | 8726,4 | 7569,5 | 146,0 | 862,3 |
| 2015 | 8632,3 | 7505,5 | 153,9 | 842,0 |
| 2016 | 8581,9 | 7487,3 | 163,7 | 809,4 |
| **В том числе пахотные** | | | | |
| 2001 | 6133,2 | 5004,2 | 58,1 | 1022,3 |
| 2006 | 5542,4 | 4513,8 | 92,8 | 880,2 |
| 2010 | 5516,5 | 4673,7 | 80,7 | 714,1 |
| 2011 | 5510,5 | 4698,2 | 85,4 | 682,1 |
| 2012 | 5506,4 | 4702,8 | 93,4 | 666,5 |
| 2013 | 5521,6 | 4725,3 | 100,9 | 651,6 |
| 2014 | 5559,7 | 4782,4 | 105,7 | 635,7 |
| 2015 | 5662,1 | 4896,6 | 112,0 | 623,4 |
| 2016 | 5677,4 | 4933,1 | 118,9 | 598,3 |

В Республике Беларусь земельные фонды учитываются также по *административно-территориальному* делению (областям и районам).

По *качественному состоянию* сельскохозяйственных земель выделяют: дерново-карбонатные почвы (отличаются наиболее высоким естественным плодородием, по бонитировочной шкале оцениваются в 100 баллов, их доля – 0,1 %); дерново-подзолистые (36 % всех сельхоз-угодий); дерново-подзолистые заболоченные (34 %); дерновые заболоченные; торфяно-болотные; пойменные; антропогенно-преобразо-ванные.

Для учета земельных ресурсов в республике ведется земельный кадастр. Среди кадастров (земельного, водного, лесного и др.)особое место занимает земельный кадастр. Это определяется спецификой его объекта – земли. Земельный кадастр – это система действий по учету, описанию и оценке земель, проводимых государством с целью получения объективных сведений о земле. Кадастр, таким образом, представляет собой специальное государственное учетно-оценочное мероприятие.

*Под земельным кадастром понимается совокупность достоверных и обоснованных сведений о земле как средстве производства в сельском хозяйстве, о количестве и качестве земель (природных свойствах земель), их хозяйственном и правовом положении.*

Государственный земельный кадастр включает четыре раздела.

*Первый* *раздел* содержит перечень землепользователей, документы, удостоверяющие юридические права на пользование землей, акты и порядок ведения земельных книг.

*Второй* раздел включает данные о количестве и качестве земель. Количественный учет ведется по видам угодий и землепользователям. На основании этих данных ежегодно составляется баланс земель.Учет качества земель осуществляется по признакам, определяющим их хозяйственную ценность как природного ресурса и средства производства. Поскольку природные свойства почв по своему хозяйственному значению неодинаковы и различно влияют на урожайность, возникает необходимость их сравнительной оценки. Такую задачу выполняет бонитировка почв, о которой говорится в третьем разделе.

*Третий раздел*. Бонитировка – качественная оценка почв по их естественному плодородию. При такой оценке учитываются содержание питательных веществ, водный и тепловой режимы, физические, химические, механические, биологические и другие свойства. Бонитировка позволяет дать относительную оценку природного качества почв, а также сравнительную оценку их потенциального плодородия применительно к определенным культурам при данном уровне интенсификации. Она позволяет также установить степень пригодности различных почв для возделывания тех или иных культур, выявить почвы, на которых удобрения дают наибольшую отдачу; определить очередность и объемы основных мелиоративных и других мероприятий по повышению плодородия земель и выделить агропроизводственные группы почв для экономической оценки. Бонитировка почв проводится по 100-балльной системе.

*Четвертый раздел* кадастра содержит систему необходимых сведений идокументов о правовом режиме земель.

**8.2. Экономические показатели эффективности использования земли**

Под эффективностью использования земли следует понимать уровень ведения на ней хозяйства. Она характеризуется выходом продукции с единицы площади и ее себестоимостью.

Эффективность использования земли в сельском хозяйстве определяется системой показателей. Важнейшими из них являются урожайность сельскохозяйственных культур и себестоимость единицы продукции.

Обобщающую оценку экономической эффективности использования земли дают стоимостные показатели: стоимость валовой продукции земледелия, валовой доход, прибыль от реализации продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, на единицу производственных затрат.

**Показатели эффективности использования земель в сельском хозяйстве можно разделить на две группы: натуральные и стоимостные**.

К***натуральным*** относятся:

– урожайность отдельных сельскохозяйственных культур, ц/га; т/га;

– выходкормовых единиц и переваримого протеина с 1 га сельскохозяйственных угодий, пашни, ц/га;

– производство зерна на 1 балло-га зерновых, кг;

– производство животноводческой продукции на единицу земельной площади. В том числе:

– молока на 100 га сельскохозяйственных угодий;

– прироста КРС, реализация КРС на 100 га сельскохозяйственных угодий;

– прироста свиней, реализация свиней в расчете на 100 га пашни;

– производство продукции птицеводства на 100 га посевной площади зерновых.

К ***стоимостным***показателям использования земли относятся:

– стоимость валовой продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий (пашни), млн. руб.;

– стоимость валовой продукции на 1 балло-га сельхозугодий, руб.;

– выручка от реализации продукции, работ, услуг в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, млн. руб.;

– выручка от реализации продукции, работ, услуг в расчете на 1 балло-га сельхозугодий, руб.;

– прибыль от реализации продукции, работ, услуг в расчете на 1 балло-га сельскохозяйственных угодий, руб.;

– балансовая прибыль, чистая прибыль в расчете на 1 балло-га сельскохозяйственных угодий, руб.

*Обобщающим показателем использования земли является уровень рентабельности*, который отражает уровень окупаемости текущих затрат и определяется как отношение прибыли к себестоимости реализованной продукции, выраженное в процентах.

В качестве дополнительных показателей применяют такие, как:

– удельный вес сельхозугодий в общей земельной площади (показатель освоенности земель в сельскохозяйственном отношении), %;

– удельный вес пашни в составе сельхозугодий (показатель распаханности сельскохозяйственных угодий), %;

– удельный вес посевов в площади пашни, %.

**8.3.** **Факторы и пути повышения эффективности использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве**

Улучшение использования земельных ресурсов – большая комплексная проблема. Она сводится к решению следующих четырех задач:

– сокращение площадей, которые по разным причинам выпадают из хозяйственного оборота, вовлечение в оборот ранее не используемых земельных участков;

– охрана почвы от эрозии и других разрушительных процессов;

– повышение плодородия земель;

– более полное использование экономического плодородия почвы.

Повышение экономического плодородия почвы достигается на основе мероприятий, которые увеличивают содержание в почве питательных веществ, улучшают агрофизические свойства и биологическую активность почвы. Этому способствуют внесение удобрений, орошение, освоение правильных севооборотов, а также высокопродуктивных сортов растений, применение интенсивных ресурсо- и энергосберегающих технологий, комплексных мер по борьбе с сорняками, болезнями и вредителями. Успешное решение всех этих задач по улучшению использования земель связано с освоением рациональной системы земледелия.

**Л е к ц и я 9. Трудовые ресурсы организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования**

**9.1. Состав трудовых ресурсов**

*Труд –* это целесообразная, сознательная и организованная дея­тельность людей, направленная на создание материальных и духовных благ, необходимых для удовлетворения общественных и личных потребностей людей. Труд как целесообразная деятельность человека является основным фактором процесса производства.

Основной характеристикой трудового потенциала страны, региона, предприятия являются *трудовые ресурсы*,под которыми понимается часть трудоспособного населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для работы в экономике страны, т. е. эта часть населения, занятая в экономике или способная работать, но не работающая по тем или иным причинам.

Трудовые ресурсы имеют количественную и качественную стороны. Количественно они отражаются через показатели численности трудовых ресурсов.

Критериями для выделения из общей численности населения трудовых ресурсов являются верхняя и нижняя границы трудоспособного возраста, которые устанавливаются государством с учетом социально-экономических условий.*Нижняя граница рабочего возраста в Беларуси – 16 лет, а верхняя – для женщин 58 лет, для мужчин – 63 лет. Верхняя граница рабочего возраста одновременно является началом пенсионного периода, хотя по отдельным видам работ пенсионный возраст устанавливается на 5–10 лет раньше (работы с вредными условиями труда). Таким образом, к трудовым ресурсам относится:*

*• население в трудоспособном возрасте (за исключением неработающих инвалидов I и II группы и неработающих лиц, получающих пенсию по возрасту на льготных условиях), а также лица старше и младше трудоспособного возраста, занятые в экономике;*

*• население старше и моложе трудоспособного возраста, занятое в экономике.*

Трудоспособное население состоит из двух групп: экономически активной и неактивной. Соответственно в составе трудовых ресурсов выделяют:

*– экономически активное население* – население, предоставляющее свой труд для производства материальных благ и оказания услуг;

*– экономически неактивное население* – население, включающее учащихся дневных форм обучения, домохозяек, пенсионеров по старости и инвалидности, т. е. всех тех, кто исключен из общественного производства и по тем или иным причинам не ищет работу.

В составе экономически активного населения выделяют **занятое население** (лица, работающие на предприятиях всех форм собственности, в фермерских хозяйствах, занятые предпринимательской деятельностью; занятое население можно разделить на: работающих по найму и работающих не по найму) и **безработных**.

**К *экономически неактивному* населению** в трудоспособном воз­расте относятся лица, которые не считаются занятыми экономической деятельностью или безработными. Соотношение численности экономически активного населения и численности населения в трудоспособном возрасте отражает *уровень экономически активного населения*.Он зависит от ряда социально-экономических, политических и демографических условий.

*Качественный состав трудовых ресурсов* характеризуется:

• степенью здоровья;

• образовательным и квалификационным уровнем;

• половозрастной структурой;

• уровнем социальной зрелости, интересов, потребностей работников;

• социальной структурой в зависимости от содержания и сложности труда;

• отношением к труду;

• уровнем доходов и заработной платы.

**9.2. Основы рынка труда и организация труда**

***Рынок труда*** представляет собой систему экономических взаимоотношений между работодателями и государством, предъявляющими спрос на рабочую силу, и работниками (собственниками рабочей силы), предлагающими свою рабочую силу по поводу обмена индивидуальных интеллектуальных и физических способностей работника к труду на фонд жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы, приближение их к общественно необходимому уровню.

***Рынок труда*** представляет собой систему производственных отношений между работниками (собственниками рабочей силы), предпринимателями (работодателями) и государством, во-первых, по поводу обмена индивидуальной способности к труду на фонд жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы, и, во-вто-рых, по поводу размещения работников в системе общественного разделения труда в соответствии с законами товарного производства и обращения.

*Рабочая сила* как товар, выступая на рынке в качестве объекта купли-продажи, имеет стоимость, включающую стоимость жизненных средств, необходимых для ее воспроизводства и обеспечения социальных стандартов на расходы семьи. Рабочая сила как товар сходна с другими ресурсами. Она имеет экономическую оценку и подвержена экономической оптимизации. Но этот товар имеет свою специфику, прежде всего в области его качества.

*Качество рабочей силы* определяется совокупностью свойств человека, проявляющихся в процессе труда и характеризующих его квалификацию, а также социально-психологические особенности (гибкость, мобильность, мотивированность, инновационность, профессиональную пригодность).

***Компонентами рынка труда***,которые воздействуют на экономи-ку предприятия, выступают:

• *субъекты рынка труда* – наемные работники, их объединения, работодатели (предприниматели) и их союзы, государство и его органы;

• *рыночный механизм* – спрос и предложение рабочей силы, цена рабочей силы, конкуренция;

• *инфраструктура рынка труда*.

Основными субъектами рынка труда являются работодатели и наемные работники.

Система отношений на рынке труда складывается из трех компонентов:

• отношений между наемными работниками и работодателями;

• отношений между субъектами рынка труда и их представителями (профсоюзами, ассоциациями работодателей, службами занятости);

• отношений между субъектами рынка труда и государством.

Рынок труда выполняет ряд *функций*:

• организует взаимодействие работодателей и наемных работников;

• обеспечивает конкуренцию, как между работодателями, так и между наемными работниками;

• устанавливает равновесные ставки заработной платы;

• содействует решению вопросов занятости;

• осуществляет социальную поддержку безработных.

Основная функция рынка труда состоит в обеспечении через сферу обращения перераспределения рабочей силы в национальном хозяйстве между отраслями и сферами производства и работой незанятого населения.

**Рынок труда** включает в себя: спрос на рабочую силу; предложение рабочей силы; цену рабочей силы.

*Спрос на рабочую силу –* это потребность экономики в определенном количестве работников на конкретный момент времени, т. е. потребность той или иной отрасли, того или иного региона, предприятия в рабочей силе.

*Предложение рабочей силы –* это потребность различных групп трудоспособного населения в получении работы по найму и на этой основе – источника средств существования. Предложение есть возможность выбора владельцами рабочей силы между занятостью и незанятостью в экономике, выбора профессии, вида деятельности с учетом как индивидуальных интересов, так и особенностей развития производства в конкретное время в конкретном месте.

*Равновесие на рынке труда* определяется равенством спроса и предложения рабочей силы. Соотношение спроса и предложения характеризует ***конъюнктуру рынка труда***.

При совпадении спроса и предложения конъюнктура рынка будет *равновесной*, при превышении спроса над предложением – *трудодефицитной*, при превышении предложения над спросом – *трудоизбыточной.*

Одной из составляющих рынка труда наряду со спросом и пред­ложением является *цена рабочей силы. Ценой*товара рабочая сила выступает заработная плата, предлагаемая за данный уровень навыков, умений и знаний при выполнении какого-либо объема и вида работ.

На состояние рынка труда оказывают влияние: уровень экономического потенциала страны; национальные особенности страны; фазы экономического цикла; численность населения, трудовых ресурсов, доля экономически активного населения, фонд рабочего времени, квалификация и образование работников и т. д.

Рынок труда следует рассматривать как сложный социально-эконо-мический механизм, отражающий множество связей, складывающихся в обществе по поводу воспроизводства трудового потенциала в условиях товарного производства.

Особенности организации рынка труда характеризуются высокой продолжительностью общеобразовательной подготовки, переподготовки и повышения квалификации, замедлением темпов прироста трудоспособного населения и его старением в целом, усложнением трудовых отношений между наемными работниками и работодателями.

Интересы государства состоят в том, чтобы снивелировать негативные стороны рынка, чтобы трудовые отношения между работником и работодателем были максимально эффективными с производственной точки зрения, чтобы труд использовался наиболее рационально.

Интересы предприятия сводятся прежде всего к повышению уровня организации труда и его эффективности. Значение организации труда возрастает по мере развития рыночных отношений, которые основаны на конкуренции, при которой результативность труда оказывает решающее влияние на эффективность производства. Кроме того, по мере технического совершенствования производства возрастает цена единицы рабочего времени. Современная организация труда способствует рациональному использованию оборудования и времени работающих, что повышает производительность труда, снижает себестоимость продукции, увеличивает рентабельность производства.

*Организация труда* представляет собой систему обеспечения рационального взаимодействия работников со средствами производства и друг с другом, основанную на определенном порядке построения и последовательности осуществления трудового процесса, направленную на получение высоких конечных социально-экономических результатов деятельности предприятия.

Организация труда на предприятии включает следующие основные *направления*:

• развитие прогрессивных форм разделения и кооперации труда;

• организацию и обслуживание рабочих мест, аттестацию и паспортизацию рабочих мест;

• рационализацию приемов и методов труда;

• нормирование труда;

• создание на рабочих местах комфортных условий труда;

• совершенствование режимов труда и отдыха, обеспечивающих высокую работоспособность людей;

• кадровое обеспечение трудовых процессов, подготовку, переподготовку и повышение квалификации работающих;

• мотивацию и оплату труда;

• укрепление дисциплины труда и повышение творческой активности работников.

**9.3. Классификация работников, движение кадров и показатели использования рабочего времени на предприятии**

***Классификацию работников*** на предприятии можно производить по ряду признаков.

1. По признаку участия в производственной деятельности:

• *промышленно-производственный персонал* (ППП) – это численность работников промышленного предприятия, занятых производством продукции, оказанием услуг, а также занятых во вспомогательных видах деятельности (подразделениях материально-технического обеспечения и сбыта, транспортных, управленческих и др.). На структуру ППП влияют уровень механизации и автоматизации производства; размеры предприятия; организационно-правовая форма хозяйствования; выпускаемая продукция; отраслевая принадлежность предприятия и др.;

• *непромышленный персонал непроизводственных организаций и подразделений предприятия, занятый неосновной деятельностью* (работники детских садов, домов культуры и т. д., находящихся на балансе предприятия).

2. По признаку выполняемых функций:

• *рабочие* (работники, непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, а также занятые ремонтом, перемещением грузов, оказанием услуг, погрузочно-разгрузочными и складскими рабатами, уходом за оборудованием и т. д.). Рабочие в свою очередь классифицируются:

*–*на *основных* (рабочие, непосредственно занятые изготовлением продукции – операторы автоматических установок, сборщики и т. д.);

*– вспомогательных* (рабочие, которые обслуживают трудовые процессы, выполняемые основными рабочими, – наладчики оборудования, ремонтники, складские рабочие, уборщики, курьеры и т. д.);

• *служащие* (работники, выполняющие административно-управлен-ческие, инженерно-технические, учетно-экономические и хозяйственные функции), в состав которых входят:

*– руководители* (выполняют функции управления): линейные (генеральный директор, директор, их заместители, начальники цехов и их заместители, мастера, бригадиры) и функциональные (руководители функциональных служб и их заместители), а также *главные специалисты* (главный экономист, главный бухгалтер, главный инженер, главный механик, главный технолог, а также их заместители);

*– специалисты* – работники, занятые в функциональных службах (управлениях, отделах, секторах) инженерно-техническими, экономическими и другими работами, требующими специальных знаний. Например, инженеры, конструкторы, механики, экономисты, юристы и т. п., а также специалисты в цехах и на участках;

*– другие служащие*, которые осуществляют подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (секретари, делопроизводители, табельщики, кассиры и др.).

Исходя из сущности труда, трудовых ресурсов и классификации работников можно дать следующее определение кадрам (персоналу) предприятия. ***Кадры предприятия –* это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии, входящих в его списочный состав и состоящих с предприятием в трудовых отношениях, регулируемых наймом и увольнением в соответствии с Трудовым кодексом Республики Беларусь**.

Первичной характеристикой численности работников предприятия является *списочная численность*,определяемая за каждый календарный день отчетного периода. В списочную численность работников предприятия включаются все работники, принятые по трудовому договору или контракту на постоянную, временную или сезонную работу. Списочная численность работников предприятия определяется на основании ежедневного учета численности работников.

С течением времени происходят изменения списочного состава работников предприятия, связанные с приемом на работу и увольнением работников. Такие изменения называют ***движением работников***,или ***оборотом кадров***.Интенсивность движения работников характеризуют следующие относительные показатели:

• коэффициент оборота по приему – отношение общего числа принятых за отчетный период работников к списочной численности работников в среднем за этот период;

• коэффициент оборота по увольнению – отношение общего числа уволенных за отчетный период работников к списочной численности работников в среднем за этот период;

• коэффициент текучести кадров – отношение величины численности уволенных по собственному желанию и в связи с нарушениями трудовой дисциплины за отчетный период к списочной численности работников в среднем за этот период.

Показатели численности работников характеризуют обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, но не отражают эффективности их использования. Поэтому на предприятиях ведется учет затрат и потерь труда работников, что позволяет дать оценку степени их использования.

**9.4. Производительность труда и экономическое значение ее роста**

Важнейшим показателем эффективности производства является производительность труда. ***Производительность труда*** –это эффективность, продуктивность труда работников в процессе производства.

Повышение производительности труда является определяющим фактором увеличения объема продукции, основным источником расширенного воспроизводства и повышения благосостояния работников предприятия. Смысл повышения производительности труда состоит в том, что производство каждой единицы продукции требует меньших, чем прежде, затрат живого и овеществленного труда и снижения доли живого труда.

Общее представление о производительности совокупного общественного труда на макроуровне дает соотношение реального объема валового внутреннего продукта и численности работников, занятых в экономике страны.

Экономическое значение производительности совокупного (общественного) труда определяется тем, что ее повышение означает:

• рост ВВП и национального дохода;

• основу для социально-экономического повышения уровня жизни граждан страны и решения социальных проблем;

• основу для социально-экономического развития страны и обеспечения экономической безопасности государства;

• рост накопления и потребления.

Экономическое значение обеспечения роста производительности совокупного труда на предприятии определяется тем, что этот рост позволяет:

• снизить затраты труда на производство и реализацию продукции (если рост производительности труда опережает рост средней заработной платы);

• увеличить (при прочих равных условиях) объем производства продукции, а главное при ее конкурентоспособности – объем реализации и рост прибыли;

• повысить конкурентоспособность предприятия и товара, обеспечить финансовую устойчивость производственной деятельности;

• проводить политику по увеличению средней заработной платы работникам предприятия;

• более успешно осуществлять реконструкцию и техническое перевооружение предприятия за счет получаемой прибыли.

Актуальным является выявление *резервов повышения произ­водительности труда*,которые представляют собой неиспользованные возможности экономии затрат живого и овеществленного труда. Эти резервы классифицируются на народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные.

*Народнохозяйственные резервы* роста производительности труда заключены: в создании законодательной базы для эффективного функционирования и развития предприятий любых форм собственности; в совершенствовании организации тарифной системы оплаты труда, материального и морального стимулирования работников, устраняющих уравнительность в оплате труда и побуждающих работников к профессиональному росту и творческому отношению к труду.

К *отраслевым резервам* относят возможности повышения производительности труда за счет оптимального кооперирования и комбинирования производства в отрасли, целесообразной специализации и концентрации.

*Внутрипроизводственные резервы* определяют возможности повышения производительности труда на уровне предприятия. Такие резервы заключены в возможностях совершенствования техники и технологии производства, организации производства, труда и управления, повышения культурно-технического уровня и квалификации кад­ров. В этом смысле резервы переплетаются с факторами роста производительности труда. Практически неисчерпаемым источником (фактором) роста производительности труда является научно-технический прогресс и, прежде всего, комплексная механизация и автоматизация производства.

На микроуровне для определения производительности труда рассчитываются следующие *показатели*: выработка продукции (по произведенной или реализованной продукции, прибыли); трудоемкость; рентабельность труда

***Выработка продукции*** –это показатель объема продукции (работ, услуг), вырабатываемой в расчете на единицу затрат труда. Выработка является прямым показателем производительности труда, так как чем больше продукции вырабатывается в расчете на единицу трудовых затрат, тем выше уровень производительности труда.

До расчета уровня производительности труда необходимо решить вопрос об измерении затрат труда и объема продукции. *Затраты труда* могут быть представлены численностью работников и отработанным временем. *Отработанное время* измеряется отработанными человеко-часами или человеко-днями. В соответствии с этим при изучении производительности труда используются показатели средней часовой и средней дневной производительности труда рабочих, а также средней месячной (квартальной, годовой или за любой период с начала года) производительности труда рабочих или работников.

Методы определения выработки классифицируются в зависимости от единицы измерения объема производства:

• натуральный (условно-натуральный) используется при выпуске однородной продукции на отдельных рабочих местах, в производственных бригадах, на предприятии, т. е. при определении выработки конкретного вида продукции (работ и услуг). При использовании этого метода выработка выражается в натуральных единицах измерения;

• стоимостный (по стоимости произведенной или реализованной продукции) – при выпуске на предприятии разнородной продукции.

Стоимостный метод имеет широкое распространение. Однако если производительность труда рассчитывается по произведенной или реализованной продукции, то этот метод завышает производительность труда, так как в результат включается стоимость прошлого труда – применяемого сырья и материалов, объемы кооперированных поставок и т. д. Этот недостаток устраняется при исчислении выработки на основе чистой продукции или прибыли, а также при расчете рентабельности труда, которая отражает отношение прибыли к трудовым затратам.

Если речь идет о производительности труда в промышленности, то показатели выработки соответственно можно определить как отношение объема продукции к среднесписочной численности ППП или среднесписочной численности рабочих. В первом случае получим выработку продукции на одного работника, во втором – на одного рабочего.

Второй показатель производительности труда – это *трудоемкость продукции*. Данный показатель индивидуальной производительности труда характеризует затраты рабочего времени на производство единицы продукции или на выполнение единицы работы.

Среди видов трудоемкости продукции в зависимости от состава включаемых трудовых затрат выделяют:

*– технологическую трудоемкость* – отражает все затраты труда основных рабочих (сдельщиков и повременщиков), непосредственно воздействующих на предметы труда;

*– трудоемкость обслуживания производства* – затраты труда только вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием производства;

*– производственную* *трудоемкость* – все затраты труда основных и вспомогательных рабочих;

– *трудоемкость управления* производством – затраты труда служащих: руководителей, специалистов и других служащих;

– *полную трудоемкость* – затраты труда на выпуск продукции всех категорий ППП предприятия.

Полная трудоемкость единицы продукции определяется отношением отработанного времени работниками всех категорий промышленно-производственного персонала (ч) на натуральный объем произведенной продукции (т, шт. и др.).

Трудоемкость продукции является обратным показателем производительности труда. Поэтому показатели выработки и трудоемкости продукции находятся в обратной зависимости.

Выделяют **фактическую** и **нормативную трудоемкость** про­дукции. Первая используется в процессе анализа, вторая – при планировании производительности труда.

*Фактическая трудоемкость* продукции определяется фак­тически-ми затратами труда (в часах) на производство единицы продукции.

*Нормативная трудоемкость* определяет величину необходимых (нормативных) затрат труда (в нормо-часах) на производство единицы продукции в условиях действующего производства.

В сельском хозяйстве рабочий период не совпадает с периодом производства и годовые затраты труда оцениваются по результатам хозяйственного года. В силу этого производительность труда в предприятиях принято исчислять *по результатам работы за год*.

Показатели производительности труда в сельском хозяйстве делятся на две группы: прямые (основные) и косвенные (вспомогательные или дополнительные).

*Прямые показатели определяются отношением произведенной продукции к количеству затраченного времени непосредственно на производство данной продукции. Данные показатели могут быть натуральными и стоимостными.*

***К натуральным прямым (основным)******показателям*** относятся:

*–*количество произведенной продукции (зерна, картофеля, молока и т. д.) (т) в единицу рабочего времени (чел.-ч, чел.-день);

*–*количество произведенной продукции (т) на одного среднегодового работника сельскохозяйственного предприятия.

Натуральныепоказатели позволяют определить динамику производительности труда по всем видам продукции, производимой в отраслях растениеводства и животноводства.

Для соизмерения и исчисления производительности труда по различным видам продукции и объема выполненных работ по отдельным отраслям производства, для анализа деятельности хозяйства в целом и его производственных единиц используются **стоимостные показатели**.

К основным из них относятся:

– стоимость валовой продукции, произведенной в единицу рабочего времени (час, день);

– стоимость валовой продукции, произведенной на одного среднегодового работника, занятого в производстве;

– выручка от реализации продукции, работ, услуг в расчете на одного среднегодового работника, занятого в производстве;

– добавленная стоимость в расчете на одного среднесписочного работника предприятия;

– прибыль от реализации продукции в расчете на одного среднегодового работника, занятого в производстве.

Официальный показатель, характеризующий производительность труда сельскохозяйственной организации – *стоимость валовой продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах) в расчете на одного среднегодового работника, занятого в сельском хозяйстве.*

Для измерения производительности труда применяется и другой показатель –***трудоемкость продукции*** – *это затраты рабочего времени (чел.-ч) на единицу продукции (т).* Данный показатель позволяет сопоставить уровни затрат труда на изготовление одинаковой продукции разными предприятиями. Его уровень изменяется только под влиянием техники, технологии и организации труда.

Затраты труда по прямым показателям могут быть исчислены только в конце хозяйственного года, когда будут известны две величины: количество полученной продукции и все затраты труда на ее производство.

Для контроля трудовых затрат в процессе производства обычно пользуются рядом дополнительных показателей. К ним относятся:

– объем сельскохозяйственных работ, выполненных в единицу рабочего времени (га/ч, т/ч);

– выполнение сменных норм выработки по отдельным работам;

– количество скота, обслуживаемого одним работником, занятым в животноводстве;

– затраты труда на 1 га той или иной работы (пахоты, посева, уборки и др.);

– затраты труда на обслуживание одной головы скота.

Рост производительности труда на предприятиях является важнейшим показателем повышения эффективности производства. Он оказывает существенное влияние на все качественные показатели эффективности: себестоимость продукции, фондоотдачу, рентабельность.

**9.5. Факторы и основные направления повышения производительности труда**

Изменение производительности труда на любом предприятии представляет собой сложный процесс, складывающийся под влиянием множества факторов, действующих в разных на­правлениях и с различной интенсивностью.

Факторы повышения производительности труда на предприятии классифицируются на технические, организационные, структурные, социальные, изменения объема производства и природные.

*Технические факторы –* повышение технического уровня производства на основе механизации и автоматизации производства, внедрения новых видов оборудования и технологических процессов, улучшения конструктивных свойств изделий, повышения качества сырья и использования новых конструктивных материалов. Результатом повышения технического уровня производства является, как правило, снижение трудоемкости.

*Организационные факторы –* совершенствование организации про-изводства, труда и управления, результатом которого является сокращение потерь рабочего времени, увеличение норм и зон обслуживания, улучшение структуры управления. В частности, мероприятия по повышению производительности труда за счет совершенствования организации труда могут включать углубление разделения и кооперации труда, развитие многоагрегатного обслуживания и совмещение профессий, рациональный подбор профессионально-квалификацион-ного состава работников и их расстановку; совершенствование трудовых процессов путем разработки и использования наиболее рациональных методов и приемов труда; улучшение обслуживания рабочих мест на основе регламентации функций обслуживания; совершенствование нормирования труда и использование резервов снижения затрат труда; повышение квалификации работников; введение рациональных режимов труда и отдыха на предприятии.

*Структурные факторы* – факторы, способствующие изменению удельных весов отдельных видов производства и реализации продукции на основе реструктуризации и освоения производства новой продукции в зависимости от спроса на рынке.

*Социальные факторы –* повышение уровня квалификации кадров мотивации и совершенствование организации оплаты труда.

**Л е к ц и я 10. Основные средства организаций (предприятий) АПК и эффективность их использования**

**10.1. Понятие, классификация и структура основных средств**

**Основной капитал**–это часть финансовых ресурсов предприятия, вложенная в производственные объекты, многократно участвующие в повторяющихся циклах производства, сохраняющие свою форму и переносящие свою стоимость на выпущенную продукцию (работы, услуги) частями в форме амортизационных отчислений.

Преобладающую часть **основного капитала** составляют **основные средства**,которые в натуральной форме имеют название *основные фонды* и образуют производственный аппарат предприятия. Кроме того, к основному капиталу относятся нематериальные элементы, называемые в бухгалтерском учете **нематериальными активами**(стоимость интеллектуальной собственности – патентов, лицензий и др.). Главным объектом оценки основного капитала являются основные средства.

Для учета, оценки и анализа основные средства классифицируются по ряду признаков.

По роли в процессе создания стоимости основные средства предприятия классифицируются на *активную часть*, которая непосредственно участвует в создании продукции и служит базой для оценки технического уровня производственных мощностей (рабочие машины, оборудование, передаточные устройства), и *пассивную часть – средства*, создающие материальные условия для осуществления процесса производства (производственные здания, сооружения, транспортные, энергетические и другие коммуникации).

По сфере применения и назначения основные средства подразделяются на производственные и непроизводственные.

**Основные производственные средства** – **это средства труда, которые *неоднократно* участвуют в производственном процессе, *сохраняя* при этом на протяжении всего периода свою *натурально-вещественную форму*, выполняют *одну и ту же функцию* в течение нескольких производственных циклов и переносят свою стоимость на произведенную продукцию *частями*, по мере износа и утраты своей потребительной стоимости в виде амортизационных отчислений**.

*Основные непроизводственные средства –* это капитал, который воплощен в объектах социальной инфраструктуры предприятия бытового и культурного назначения, а также медицинские учреждения, находящиеся на балансе предприятия. Они непосредственно не участвуют в процессе производства и не переносят свою стоимость на продукт.

По **целевому назначению** в сельском хозяйстве основные производственные средства подразделяются на сельскохозяйственного и несельскохозяйственного назначения.

К основным производственным средствам сельскохозяйственного назначения относятся средства производства, принимающие непосредственное участие в технологических процессах получения продукции сельского хозяйства и ее реализации. В основные производственные фонды несельскохозяйственного назначения в сельском хозяйстве включают сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование промышленно-производственных объектов, строительства, торговли и общественного питания.

По признаку **принадлежности** – владению и распоряжению – из состава основного капитала выделяют собственный и заемный, в том числе арендованное имущество. По признаку использования капитала (по степени участия в производстве) выделяют основные фонды, на­ходящиеся в эксплуатации, в запасе, в стадии реконструкции, на консервации.

В практике учета применяется следующая *классификация основных средств*:

• здания и сооружения;

• передаточные устройства;

• машины и оборудование (силовые машины и оборудование; рабочие машины и оборудование; измерительные и регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование; вычислительная техника);

• транспортные средства;

• инструмент;

• производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности (используемые в производстве более одного года);

• рабочий скот и животные основного стада;

• многолетние насаждения;

• капитальные затраты по улучшению земель;

• прочие основные средства.

С целью упрощения учета производственных основных фондов мелкие предметы в их состав не включают. Это инструменты, инвен­тарь и принадлежности, малоценные предметы, срок службы которых составляет менее одного года. Аналогичные объекты со сроком их службы более одного года относятся к производственным основным фондам.

Для управления состоянием основных средств необходимо знать их *структуру.* Различают производственную, технологическую и возрастную структуру основных средств.

Под *производственной структурой основных средств* понимается соотношение различных групп основных производственных фондов по вещественно-натуральному составу в их общей стоимости. Важным показателем производственной структуры является доля активной части фондов в общей стоимости ОПФ. Повышение доли активной части фондов до оптимального уровня является одним из направлений совершенствования производственной структуры ОПФ на предприятии.

Производственная структура основных средств на предприятии зависит от ряда факторов:

• специфики производственной деятельности на предприятии, определяемой выпускаемой продукцией;

• ускорения НТП;

• уровня специализации, кооперирования, концентрации, комбинирования и диверсификации производства.

*Технологическая структура основных средств* характеризуется их распределением в зависимости от технологических особенностей и определяется главным образом новизной и сроком использования технологий. Она может быть представлена, например, как доля отдельных видов станков в общем количестве станочного парка.

*Возрастная структура* характеризует распределение по возрастным группам их эксплуатации: до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет; свыше 20 лет.

Основная задача на предприятии сводится к тому, чтобы не допускать чрезмерного старения основных средств (особенно активной части), так как от этого зависит уровень качества продукции, производительности труда и прибыли предприятия.

**10.2. Виды стоимостной оценки основных средств предприятия**

Основные средства учитываются в натуральном выражении и в денежном. Натуральные показатели используются для расчета производственных мощностей, составления балансов оборудования, определения технологического состава и состояния основных фондов. Стоимостная оценка основных средств необходима для учета их динамики, планирования их воспроизводства, установления износа, начисления амортизации, расчета себестоимости продукции, рентабельности пред-приятия и т. д.

Стоимостная оценка основных средств – это денежное выражение их стоимости. Традиционно применяются следующие оценки основных средств: *первоначальная стоимость, восстановительная и остаточная стоимость*.

**Первоначальная стоимость** –это сумма затрат на приобретение, возведение (сооружение) основных средств, включая расходы на их доставку, монтаж и иные расходы, необходимые для доведения объекта до состояния готовности к эксплуатации.

В данном случае общая стоимость основных фондов учитывается в ценах, действующих в период их приобретения или создания. При первоначальной стоимости фонды принимаются на учет, определяется их амортизация. Эта стоимость бывает полная и остаточная.

**Восстановительная (переоцененная) стоимость** основных средств – это стоимость их воспроизводства в современных условиях независимо от времени ввода их в эксплуатацию, т. е. это стоимость основных фондов, вступивших в эксплуатацию в различные годы, оцененных по их современным ценам. Она показывает, во сколько обошлось бы приобретение действующих основных фондов, созданных в разные годы, в данный момент и позволяет внести единообразие в их оценку. Выступает как полная и остаточная.

Своевременная и объективная переоценка производственных фондов имеет важное значение.

**Остаточная стоимость** представляет собой разницу между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой износа. Значит, остаточная стоимость – это та часть стоимости основных средств, которая еще не перенесена на производимую продукцию.

Таким образом, различают следующие виды **стоимостной оценки**основных средств:

• полную первоначальную стоимость (Фп);

• полную восстановительную стоимость (Фв);

• остаточную первоначальную стоимость (Фп ост);

• остаточную восстановительную стоимость (Фв ост);

• ликвидационную стоимость (Фл).

*Полная первоначальная стоимость основных средств –* это затраты на изготовление или приобретение новых машин и оборудования исходя из фактических цен в сумме с расходами на их транспортировку, монтаж, за исключением налога на добавленную стоимость. По этой оценке основные фонды в форме основных средств зачисляются на баланс предприятия.

*Полная восстановительная стоимость основных средств –* это стоимость их воспроизводства с учетом затрат на создание (приобретение) в условиях периода, когда производится оценка. Она показывает, во сколько обошлось бы создание действующего основного средства в данный момент и в современных ценах, т. е. с учетом инфляции.

Данный вид оценки используется при инвентаризации и пе­ре-оценке основного капитала.

**Переоценка основных фондов** – это определение реальной стоимости основных средств на современном этапе. Переоценка позволяет получить объективные данные об основных средствах, их общем объеме, отраслевой структуре, техническом состоянии. В условиях высокой инфляции переоценка основных фондов в аграрных и промышленных предприятиях позволяет:

– объективно оценить реальную стоимость основных средств;

– более точно определить величину амортизационных отчислений, достаточную для простого воспроизводства основных средств на каждом предприятии агропромышленного комплекса страны;

– более правильно и точно определить затраты на производство и реализацию продукции;

– объективно устанавливать продажные цены на реализуемые предприятием основные средства, а также арендную плату в случае сдачи их в аренду.

В Республике Беларусь переоценка основных средств осуще­ствляется ежегодно (на 1 января).

Для определения полной восстановительной стоимости основных средств используют метод прямой оценки; индексный метод (метод индексации первоначальной стоимости отдельных объектов).

С 1 января 2011 г. все организации получили возможность применения одного из трех методов переоценки в отношении любого объекта основных средств, числящегося в их учете:

**метода прямой оценки;**

**пересчета валютной стоимости;**

**индексного метода**.

В условиях инфляции эффективным методом переоценки основных фондов является *индексный метод.* Индексы пересчета первоначальной стоимости основных фондов дифференцируются в зависимости от их вида и возраста. Величина индекса пересчета увеличивается по мере увеличения срока, прошедшего с момента приобретения данной единицы основных фондов.

*Остаточная первоначальная стоимость основных средств –* это та часть стоимости основных средств, которая еще не перенесена на производимую продукцию. Она представляет собой оценку с учетом износа основных средств и определяется по формуле

Фп ост = Фп – Иоф,

где Иоф – сумма износа основных средств за все количество лет их эксплуатации до момента определения остаточной стоимости.

*Остаточная восстановительная стоимость* (Фв ост) – это полная восстановительная стоимость основных средств с учетом износа, которая определяется по формуле

Фв ост = Фв – Иоф.

Сумма износа соответствует сумме амортизационных отчислений за годы эксплуатации основных средств.

Этот вид стоимости отражается в бухгалтерском балансе и ис­пользуется для расчета показателей обеспеченности и эффективности использования основных средств.

*Ликвидационная стоимость основных средств* определяется к концу срока полезного использования основных фондов как стоимость металлолома минус затраты на демонтаж оборудования и затраты на транспортировку ликвидируемого объекта.

Оценка основных средств в денежном выражении не дает представления о техническом его состоянии. Для этих целей учет основных средств производится в натуральном выражении на основании актов приемки отдельных объектов, сдаваемых в эксплуатацию, и инвентаризации действующих основных средств на конец каждого года.

***Учет основных средств*** на *предприятиях* осуществляется в соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету основных средств (утверждена постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 30.04.2012 г. № 26). В ней используются следующие понятия: ***первоначальная стоимость*** – стоимость, по которой актив принимается к бухгалтерскому учету в качестве основного средства; ***переоцененная* *стоимость*** – стоимость основного средства после его переоценки; ***остаточная* *стоимость*** – разница между первоначальной (переоцененной) стоимостью основного средства и накопленными по нему за весь период эксплуатации суммами амортизации и обесценения; ***текущая рыночная стоимость*** – сумма денежных средств, которая была бы получена в случае реализации основного средства в текущих рыночных условиях.

Организацией в качестве основных средств принимаются к бухгалтерскому учету активы, имеющие материально-вещественную форму, при одновременном выполнении следующих условий признания:

– активы предназначены для использования в деятельности организации, в том числе в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также для предоставления во временное пользование (временное владение и пользование), за исключением случаев, установленных законодательством;

– организацией предполагается получение экономических выгод от использования активов;

– активы предназначены для использования в течение периода продолжительностью более 12 месяцев;

– организацией не предполагается отчуждение активов в течение 12 месяцев с даты приобретения;

– первоначальная стоимость активов может быть достоверно определена.

**10.3. Износ и амортизация основных средств**

В процессе эксплуатации или бездействия основной капитал подвергается износу. Различают физический и моральный износ. **Физический износ** – это материальное изнашивание основного капитала, постепенная потеря его первоначального качества и потребительской стоимости, физических, механических, химических и других свойств. Различные виды капитала изнашиваются в разные сроки. Величина физического износа капитала зависит от первоначального качества основных фондов, интенсивности и характера их эксплуатации и условий хранения. Факторами физического износа основного капитала являются: степень загрузки основных фондов; качество средств труда; организация содержания и эксплуатации основных фондов; уровень агрессивности окружающей среды, в которой они функционируют; уровень квалификации рабочих и обслуживающего персонала; условия осуществления и уровень организации производственного процесса.

Для оценки степени физического износа капитала применяются стоимостный, экспертный и нормативный методы. *Стоимостный метод* основан на определении соотношения затрат на воспроизводство основного капитала к восстановительной его стоимости. *Экспертный метод* основан на оценке экспертами фактического технического состояния объекта. *Нормативный метод* базируется на сравнении фактического (Тф) и нормативного (Тн) сроков эксплуатации соответствующих объектов.

Степень физического износа основных средств рассчитывается по следующей формуле:

Ки ф = Тф / Тн ∙100, %.

Под **моральным износом**основного капитала понимается уменьшение его стоимости до окончания срока службы вследствие снижения затрат на его воспроизводство по мере того, как новые виды капитала начинают производиться дешевле, имеют более высокую производительность и технически более совершенны. Поэтому применение морально устаревших машин и оборудования становится экономически невыгодным в результате их низкой производительности и более высокой стоимости.

Факторами морального износа основных средств являются: научно-технический прогресс; применение на родственных предприятиях более производительных машин и оборудования; особенности и масштабы производства; снижение стоимости воспроизводства основных средств.

Различают две формы морального износа основных средств.

Первая характеризуется уменьшением стоимости их воспроизводства. В этом случае машины той же конструкции производятся дешевле и переносят меньшую стоимость на готовый продукт. Вторая форма морального износа связана с производством новых, более совершенных основных средств, применение которых обеспечивает прирост экономического эффекта.

Моральный износ основных средств бывает полным и частичным. Потери от полного морального износа устраняются только заменой устаревших машин и оборудования новыми, более совершенными и экономически выгодными. Потери от частичного морального износа могут быть устранены в результате модернизации и реконструкции устаревших видов основных фондов, т. е. технического обновления.

Постепенное изнашивание средств труда приводит к необходимости производить накопление для возмещения износа основных средств и их воспроизводства. Это осуществляется посредством амортизации.

**Амортизация основных средств** *–* это постепенное перенесение их первоначальной стоимости по мере физического и морального износа на стоимость изготовляемой продукции. Отчисления, предназначенные для возмещения стоимости изношенной части капитала, называются *амортизационными.*

Величина амортизационных отчислений определяется по норме амортизации. *Норма амортизации –* это годовой процент перенесения стоимости капитала на производимую продукцию.

В Республике Беларусь при начислении амортизации предприятия самостоятельно устанавливают срок полезного использования основных средств, а также метод начисления амортизации.

*Срок полезного использования* основных средств – это ожидаемый или расчетный период эксплуатации основных фондов. Он устанавливается каждым предприятием самостоятельно, с учетом утвержденного правительством диапазона исходя:

• из ожидаемого физического износа, зависящего от условий производства: режима эксплуатации (количества смен), естественных условий, агрессивности окружающей среды, системы проведения ремонтов;

• морального износа в результате удешевления стоимости или повышения производительности вновь вводимых аналогичных объектов;

• утвержденных бизнес-планов или планов технологического обновления и реконструкции действующего производства;

• нормативно-правовых и других ограничений использования объекта (например, срока аренды).

На основе срока полезного использования основных средств определяется норма амортизации – доля (%) стоимости объекта, подлежащая включению в издержки производства с установленной периодичностью на протяжении срока полезного использования.

Различают линейный, нелинейный и производительный способы начисления амортизации.

При **линейном способе**начисления амортизации стоимость основных средств переносится на стоимость готовой продукции равными частями (по годам) в течение всего срока их полезного использования.

*Норма амортизации* при линейном способе – величина, обратная сроку полезного использования, которая в процентах определяется по формуле

На = 1 / Т П.и ∙ 100, %.

*Годовые амортизационные отчисления* при этом способе рассчитываются по следующей формуле:

Оа. год = (На : 100)∙Са,

где Са – стоимость основных фондов на конец отчетного года, подлежащая амортизации.

Линейный способ начисления амортизации прост в применении, однако он не учитывает неравномерности износа капитала в отдельные периоды, не способствует в должной мере активизации инновационного процесса на предприятии. Медленное перенесение стоимости основных средств на стоимость готовой продукции, что характерно для линейного способа, ограничивает собственные финансовые ресурсы предприятия, необходимые для обновления оборудования. Кроме того, при линейном методе начисления амортизации увеличивается риск потерь от преждевременной замены основных средств в результате изменений рыночной конъюнктуры.

При **нелинейном способе**начисления амортизации стоимость основных средств переносится на стоимость готовой продукции неравномерно по годам в течение срока их полезного использования.

Объектами применения нелинейного способа начисления амортизации являются передаточные устройства, рабочие силовые машины и механизмы, оборудование, вычислительная техника и оргтехника, транспортные средства и другие объекты основных фондов, которые непосредственно участвуют в процессе производства продукции (работ, услуг), инструмент, а также объекты лизинга.

Нелинейный способ предполагает использование двух методов ускоренной амортизации: метода суммы чисел и метода уменьшаемого остатка.

При *методе суммы чисел* на каждый год срока полезного ис­пользования основных средств предприятия определяется *годовая норма амортизации в процентах* (На*i*), которая рассчитывается по формуле

На*i* = (Таi : ΣЧЛ) ∙ 100 %,

где Та*i* – число лет, остающихся до конца срока полезного ис­пользования;

**Σ**ЧЛ – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

Сумма чисел лет срока полезного использования оборудования определяется либо по формуле Тпи ∙(Тпи + 1) : 2, либо прямым счетом. Годовые амортизационные отчисления для каждого года срока полезного использования основных средств определяются так же, как и при линейном способе, но норма амортизации с каждым годом будет уменьшаться.

При *методе уменьшаемого остатка* норма амортизации Нау увеличивается с учетом коэффициента ускорения, а базой начисления амортизации является недоамортизированная стоимость основных средств. Норма амортизации при методе уменьшаемого остатка определяется по формуле

Нау = На ∙ Куск,

где Куск– коэффициент ускорения амортизации, в пределах от 1,0 до 2,5 (в отдельных случаях до 3).

Годовые амортизационные отчисления по методу уменьшаемого остатка определяются по формуле

Оам.год = Нау / 100 ∙ Снда,*=* (1 / Тп.и.) ∙100 ∙ К уск

где Снда – недоамортизированная стоимость основных средств на начало отчетного года, руб.

Методы суммы чисел и уменьшаемого остатка позволяют в короткие сроки сформировать собственные финансовые ресурсы предприятия для обновления оборудования. Это является важнейшим преимуществом ускоренной амортизации по сравнению с линейным способом ее начисления.

Использование методов ускоренной амортизации приводит к увеличению издержек производства, что в условиях затратного ценообразования может привести к росту цен, а следовательно, к снижению конкурентоспособности продукции, работ, услуг и, соответственно, спроса на них. В связи с этим целесообразно тщательное экономическое обоснование способов и методов начисления амортизации.

**Производительный способ**начисления амортизации – это способ, при котором годовая величина амортизационных отчислений зависит от величины амортизируемой стоимости объекта и объема продукции, работ, услуг.

Годовые амортизационные отчисления по этому способу определяются по формуле

Оа.год = *V*прог. год ∙ (Са / Σ*V*п.и),

где *V*прог. год– прогнозируемый объем продукции, работ, услуг в каждом году;

Σ*V*п.и – прогнозируемый объем продукции, работ, услуг за весь срок полезного использования объекта.

В результате ежегодных амортизационных отчислений на предприятиях образуется *амортизационный фонд*, который остается в полном распоряжении хозяйствующего субъекта и используется им на капитальные вложения в форме нового строительства, реконструкции, модернизации и технического перевооружения основных средств.

С 2012 г. расширены возможности организаций по корректировке сумм амортизационных отчислений – замедлению или ускорению процесса амортизации.

Предусмотрена возможность применения ***понижающих*** поправочных коэффициентов к нормам (суммам) амортизации для объектов основных средств, *введенных в рамках реализации инвестиционных* *проектов* согласно бизнес-планам инвестиционных проектов, в первые два года после ввода таких объектов в эксплуатацию. Конкретная величина поправочного коэффициента устанавливается комиссией организации в пределах от 0,2 до 1.

Инструкцией по амортизации в рамках нелинейного способа начисления амортизации предусмотрено введение еще одного метода – *обратного метода суммы чисел лет.*

**Обратный метод суммы чисел лет** заключается в определении годовой суммы амортизационных отчислений исходя из амортизируемой стоимости объектов основных средств и нематериальных активов и отношения, в числителе которого – *разность срока полезного использования и числа лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, увеличенная на 1, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования.*

По своей сути обратный метод суммы чисел лет является *методом замедленной амортизации*, позволяющим в первые годы использования объекта основных средств начислять минимальные суммы амортизации с постепенным ростом указанных сумм в последующие годы.

Предусмотрена возможность ускорения процесса амортизации с применением по решению комиссии повышающего коэффициента от 1 до 3 к нормам (суммам) по объектам основных средств, используемых для осуществления научно-технической деятельности, а также при производстве высокотехнологичных товаров, оказания высокотехнологичных услуг, определяемых таковыми в соответствии с законодательством. Применение повышающего коэффициента возможно по объектам основных средств, за исключением зданий, сооружений, передаточных устройств. Возможность применения повышающих коэффициентов и ускорение процесса амортизации для основных средств, используемых в производстве высокотехнологичной продукции, обеспечивает стимулирование их ускоренного обновления и развитие научно-технической деятельности.

**10.4. Воспроизводство основного капитала**

Количественное и качественное состояние основного капитала на предприятии определяется политикой его воспроизводства, которая осуществляется комплексно, как на микро-, так и на макроуровне. Суть этой политики сводится к созданию для всех субъектов хозяйствования благоприятных условий для простого и расширенного воспроизводства основного капитала.

*Воспроизводство основного капитала –* постоянное возобновление капитала и его обновление путем приобретения новой техники, реконструкции, технического перевооружения, модернизации и капитального ремонта на основе осуществления соответствующей амортизационной, инновационно-инвестиционной, налоговой, кредитной и таможенной политики. *Простое воспроизводство* основного капитала – это постоянное возобновление его в неизменных масштабах, *расширенное –* постоянное возобновление во все увеличивающихся масштабах с одновременным улучшением качества и производительности оборудования.

В процессе воспроизводства основного капитала происходит возмещение выбывающих по различным причинам основных средств; увеличение основного капитала с целью расширения объема производства; совершенствование производственной, технологической и возрастной структуры основных фондов.

Процессы воспроизводства основного капитала в течение года отражаются в балансе основных фондов, в котором стоимость основных фондов в натуральных единицах измерения на конец года определяется по упрощенной формуле как сумма стоимости основного капитала на начало года и стоимости основного капитала, введенного в действие в течение года, минус стоимость выбывшего основного капитала в течение года.

Стоимость основного капитала с течением времени претерпевает изменения за счет его движения. Под **движением основного капитала**понимают его поступление из различных источников и выбытие по различным причинам. Поступать основной капитал может за счет строительства, приобретения, безвозмездной передачи другими предприятиями и физическими лицами, а также передачи учредителями предприятия в счет их вклада в уставный фонд. Выбывает основной капитал в форме основных фондов по причине физического и морального износа в результате безвозмездной передачи в уставный фонд других предприятий, стихийных бедствий, сдачи в аренду.

Для анализа процесса воспроизводства основных средств и интенсивности их движения можно использовать следующие показатели:

1. *Коэффициент обновления основных средств за отчетный период* определяется как отношение стоимости *введенных новых* основных средств к полной восстановительной стоимости всех основных средств на *конец* отчетного периода, выраженное в процентах.

2. *Коэффициент выбытия основных средств* определяется как отношение полной восстановительной стоимости *выбывших* основных средств в отчетном периоде к полной восстановительной стоимости основных средств на *начало* отчетного периода, выраженное в процентах.

Если Кобн > Квыб, то это свидетельствует о процессе реального обновления основных средств, так как в данном случае имеет место прирост основных фондов.

3. Показателями, характеризующими оснащенность (фондообеспеченность) предприятий основными фондами, являются фондооснащенность и фондовооруженность.

*Фондооснащенность* – это среднегодовая стоимость основных производственных фондов, приходящаяся на 100 га сельскохозяйственных угодий.

Фондооснащенность сельскохозяйственного предприятия определяется как отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов (ОПФ) к площади сельскохозяйственных угодий (*S*с.-х.) и умноженное на 100 га:

Фосн = ОПФ / *S*с.-х. ∙ 100, млн. руб.,

гдеОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов (по остаточной стоимости), млн. руб.;

*S*с.-х.– площадь сельскохозяйственных угодий, га.

*Фондовооруженность* труда – это среднегодовая стоимость производственных основных фондов в расчете на одного среднегодового работника. Фондовооруженность определяется как отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднегодовой численности работников (Чср):

Фв = ОПФ / Чср,млн. руб.

Фондооснащенность непосредственно связана с показателем энергообеспеченности, а фондовооруженность труда – с энерговооруженностью труда. Как правило, существует прямая зависимость уровня производительности труда от этих показателей – чем выше уровень фондооснащенности и фондовооруженности предприятия, тем мощнее предприятие и более эффективна его производственная деятельность.

4.*Энергооснащенность* предприятияопределяется как отношение энергетических мощностей (л. с.) к площади сельскохозяйственных угодий или пашни в расчете на 100 га.

*Энерговооруженность* предприятия определяется как отношение энергетических мощностей предприятия к среднегодовой численности работников.

Частные показатели обеспеченности техническими ресурсами – тракторооснащенность, комбайнооснащенность.

5. Обеспеченность тракторами (*тракторооснащенность*) определяется наличием физических или условных эталонных тракторов в расчете на 1000 га пашни.

Обеспеченность сельскохозяйственными машинами и орудиями характеризуется наличием их в расчете на 1000 га пашни (для машин общего назначения) или на 1000 га посева конкретной культуры (для специальных машин). Например, комбайнооснащенность зерноуборочными комбайнами определяется как их количество, приходящееся на 1000 га зерновых культур.

**10.5. Оценка экономической эффективности использования основных средств**

*Обобщающий* показатель оценки уровня интенсивного использования основных средств – *фондоотдача –* определяется отношением объема реализованной продукции в денежном выражении к среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

*Фондоемкость –* показатель обратный фондоотдаче.

В сельском хозяйстве *фондоотдача* как показатель отражает стоимость валовой продукции, приходящуюся на 1 руб. стоимости основных производственных фондов, и рассчитывается как отношение стоимости валовой продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Также дополнительно могут быть рассчитаны отношения выручки от реализации продукции, прибыли от реализации продукции, чистой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

*Фондоемкость* определяется как отношение стоимости основных производственных фондов к стоимости валовой продукции. Таким образом, показатель фондоемкости продукции является обратным показателем фондоотдачи.

Так как основным критерием экономической эффективности функционирования предприятия является *прибыль*,а не объем производства продукции, то именно прибыль должна быть положена в основу расчета как обобщающих, так и частных показателей эффективности. Поэтому для оценки эффективности использования основного капитала рекомендуется применять *показатели рентабельности.*

Показателями эффективности использования капитала являются рентабельность совокупного капитала (активов), собственного и заемного капитала (в сумме), собственного и акционерного капиталов.

*Рентабельность совокупного капитала (активов)* предприятия определяется отношением суммы чистой прибыли к средней сумме совокупных активов предприятия за отчетный период.

Показатель рентабельности совокупного капитала показывает, сколько прибыли получено на 1 руб. всех активов предприятия. Этот показатель отражает интересы собственников, кредиторов и государства, а поэтому является одним из наиболее используемых показателей экономической эффективности предприятия. По его уровню судят о качестве управления предприятием, способности предприятия получать прибыль на вложенный собственный и заемный капитал.

*Рентабельность собственного капитала* определяется отношением чистой прибыли (в которой проявляется интерес собственника) к сумме собственного капитала.

*Рентабельность основных производственных фондов* определяется как отношение чистой прибыли к остаточной первоначальной (восстановительной) стоимости основных производственных фондов (%).

Конкретные *пути повышения эффективности основных средств –* это пути увеличения прибыли и рационального использования совокупных активов предприятия.

Решение задачи эффективного использования основных средств означает увеличение производства необходимой обществу продукции, повышение отдачи созданного производственного потенциала, снижение себестоимости продукции, рост рентабельности производства и накоплений предприятия. Более полное использование основных средств приводит также к уменьшению потребностей во вводе новых производственных мощностей при изменении объема производства, а следовательно, к лучшему использованию прибыли предприятия (направлению большей ее части на механизацию и автоматизацию технологических процессов и т. п.). Эффективное использование основных средств означает также ускорение их оборачиваемости, что в значительной мере способствует решению проблемы сокращения разрыва в сроках физического и морального износа, ускорению темпов обновления основных средств.

Успешное функционирование основных средств зависит от того, насколько полно реализуются экстенсивные и интенсивные факторы улучшения его использования. *Экстенсивное* улучшение использования основных средств предполагает, что, с одной стороны, будет увеличено время работы действующего оборудования в календарный период, а с другой – повышен удельный вес действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося на предприятии.

Важнейшими направлениями увеличения времени работы оборудования являются:

• сокращение и ликвидация внутрисменных простоев оборудования путем повышения качества ремонтного обслуживания оборудования, своевременного обеспечения основного производства рабочей силой, сырьем, топливом, полуфабрикатами;

• сокращение простоев оборудования, повышение коэффициента сменности его работы.

Важный путь повышения эффективности использования основных фондов – уменьшение количества излишнего оборудования и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования.

Экстенсивный путь улучшения использования основных средств имеет свой предел, так как, как правило, не повышает эффективности. Значительно шире возможности интенсивного пути. *Интенсивное* улучшение использования основных средств предполагает повышение степени загрузки оборудования в единицу времени. Это может быть достигнуто при модернизации действующих машин и механизмов, установлении оптимального режима их работы. Работа при оптимальном режиме технологического процесса обеспечивает увеличение выпуска продукции без изменения состава оборудования, без роста численности работающих и при снижении расхода материальных ресурсов на единицу продукции.

Интенсивность использования основных средств повышается также путем технического совершенствования орудий труда, модернизации оборудования, автоматизации и совершенствования технологии производства, сокращения сроков достижения проектной производительности техники, совершенствования организации труда, производства и управления, использования передовых приемов и методов труда, повышения квалификации и профессионального мастерства рабочих, материального и морального стимулирования труда работников за показатели, характеризующие улучшение использования оборудования.

**Л е к ц и я 11. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АПК**

**И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

**11.1. Экономическая сущность оборотных средств предприятия, их структура и кругооборот**

**Оборотные средства предприятия**–это совокупность денежных средств, авансированных в предметы труда и обслуживание процесса реализации готовой продукции, т. е. это вложения в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Назначение оборотных средств заключается в обеспечении непрерывности процесса производства и обращения.

*Оборотные производственные фонды и фонды обращения* – это самостоятельные, отличные друг от друга экономические категории. Их одновременное существование обусловлено тем, что процесс воспроизводства представляет собой органическое единство процесса производства и реализации продукции.

**Оборотные производственные фонды– предметы труда, которые, однократно участвуя в процессе производства, полностью переносят свою стоимость на продукцию**. В процессе производства оборотные производственные фонды изменяют свою натурально-вещественную форму, превращаясь из предметов труда в готовую продукцию.

**Оборотные производственные фонды** включают:

• производственные запасы;

• средства в процессе производства.

*Производственные запасы* – предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс, еще не вступившие в процесс производства, но уже имеющиеся в распоряжении субъекта хозяйствования. Производственные запасы включают:

• сырье; материалы; основные и вспомогательные материалы; покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;

• топливо и горюче-смазочные материалы;

• запасные части для текущего ремонта основных фондов;

• малоценные и быстроизнашивающиеся предметы труда, инструменты со сроком службы до одного года или стоимостью единицы не более 50-кратного минимального размера оплаты труда в месяц;

• тару и тарные материалы;

• другие запасы и затраты.

Оборотные производственные фонды включают *незавершенное производство –* предметы труда, вступившие в производственный про-цесс и находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного производства, не законченные полностью производством в одних цехах предприятия и подлежащие дальнейшей обработке в других цехах этого же предприятия.

Затраты на незавершенное производство в сельском хозяйстве включают затраты, связанные с посевом озимых культур, вспашкой зяби и вывозкой в IV квартале органических удобрений.

Как правило, все элементы оборотных производственных фондов относятся к нормируемым оборотным средствам.

Соотношение стоимостных показателей отдельных элементов оборотных производственных фондов, выраженное в процентах, называется *структурой оборотных производственных фондов.* Структура зависит от ряда факторов:

• длительности производственного цикла на предприятии (по мере увеличения цикла увеличивается доля незавершенного производства с коротким производственным циклом; для таких предприятий характерен большой удельный вес производственных запасов);

• качества готовой продукции (некачественная продукция увеличивает долю готовой продукции на складе);

• уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства;

• внедрения ресурсосберегающих технологий (которые снижают долю производственных запасов в структуре оборотных средств).

Если одна часть оборотных средств предприятия – оборотные производственные фонды – обслуживает процесс производства, то другая – фонды обращения – обеспечивает реализацию готовой продукции.

**Фонды обращения** – оборотные средства предприятия, обслуживающие сферу обращения. Это часть оборотных средств непосредственно не участвует в процессе производства. Фонды обращения включают:

1) готовую продукцию и товары (готовая продукция предназначена для реализации и находится на складах предприятия; товары отгруженные, но не оплаченные покупателем; товары для перепродажи);

2) денежные средства и их эквиваленты (денежные средства в кассе, на расчетных и валютных счетах, а также краткосрочные вложения средств на срок не более одного года в ценные бумаги, аккредитивы и краткосрочные займы другим организациям);

3) краткосрочную дебиторскую задолженность (средства в расчетах с потребителями продукции, включая дебиторскую задолженность покупателей и заказчиков, прочая дебиторская задолженность);

4) краткосрочные финансовые вложения.

Фонды обращения, обозначенные 2, 3, 4, относятся к ненормируемым оборотным средствам.

Источниками формирования оборотных средств являются: чистая прибыль; доходы от реализации ценных бумаг; кредиты; акционерный (уставный) капитал; паевые взносы членов коллектива; бюджетные средства; взносы иностранных участников (для совместных пред­приятий); кредиторская задолженность (использование средств, не принадлежащих предприятию: задолженность по расчетам за сырье и материалы, срок оплаты которых еще не наступил, по неоплаченным счетам в срок, по платежам в бюджет, по выданным векселям, по ком­мерческим кредитам, по зарплате и начислениям на нее и др.).

Оборотные средства, функционируя одновременно в сфере производства и в сфере обращения, проходят три стадии кругооборота: обеспечение снабжения, производство и реализацию. Общая схема кругооборота оборотных средств имеет вид

Д → ПЗ...П...ГП → Д',

где Д – денежные средства предприятия, за которые на рынке ресурсов приобретаются для производства предметы труда, принимающие форму производственных запасов (ПЗ);

П – процесс производства, при котором в результате соединения средств труда, рабочей силы происходит обработка предметов труда и производится готовая продукция (ГП); далее готовая продукция, поступая на рынок, превращается в товар (Т'), за реализацию которого предприятие получает денежные средства.

*Денежная стадия кругооборота* (Д – ПЗ) протекает в сфере обращения, в которой происходит превращение авансируемых денежных средств в товарную форму в виде производственных запасов, т. е. предметов труда: материалы, сырье, топливо и др. *Производительная стадия кругооборота* оборотных средств (...П...) совершается непосредственно в процессе производства. Она состоит в передаче в производство производственных запасов и в создании готовой продукции (ГП). Готовая продукция вбирает перенесенную стоимость и вновь созданную стоимость (амортизация + заработная плата). Здесь товарная форма стоимости переходит в производительную, а из производительной – в товарную.

*Товарная стадия кругооборота* оборотных средств (Т' – Д') состоит в реализации товара на рынке и получении денежных средств. После получения и использования части выручки от реализации товара все ранее авансируемые средства восстанавливаются. Остальная сумма выручки в виде части чистой прибыли направляется на накопление (на расширение – увеличение основных средств и приобретение оборотных средств). Денежная форма, которую принимают оборотные средства на завершающей стадии кругооборота, является одновременно и начальной стадией нового кругооборота оборотных средств.

Оборотные средства предприятия в каждый момент одновременно пребывают во всех стадиях кругооборота, что обеспечивает непрерывный процесс производства. Время, за которое оборотные средства совершают полный кругооборот, называется *периодом оборота оборотных средств.* Общая длительность кругооборота – это время в днях с момента приобретения предметов труда на рынке, производства продукции до момента возвращения денежных средств после реализации продукции на рынке. Время кругооборота складывается из времени нахождения оборотных средств в производстве и в обращении. *Время производства* делится на рабочее время и перерывы, а также на время нахождения средств труда в запасах. *Время обращения оборотных средств –* это время реализации произведенного товара и время закупки и доставки производственных запасов (материалов, топлива и др.) на предприятие.

С целью оптимизации структуры оборотных средств и повышения эффективности их движения на предприятии используется система нормирования элементов оборотных средств.

**11.2. Оценка эффективности использования оборотных средств**

**и пути повышения эффективности**

*Скорость оборота оборотных средств* (как части совокупного капитала) определяет деловую активность предприятия. От того, насколько быстро оборотные средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги, зависит конечный финансовый результат предприятия и его экономическое положение.

От скорости оборота оборотных средств зависит:

• величина авансируемых оборотных средств в производство, необходимая для успешного функционирования предприятия;

• потребность в дополнительных источниках финансирования;

• сумма затрат, связанных с обеспечением запасов товарно-мате-риальных ценностей и их хранением;

• размер прибыли и доходность собственных оборотных средств.

Для определения эффективности управления оборотными средствами рассчитываются показатели эффективности оборотных средств.

*Коэффициент оборачиваемости оборотных средств –* это количество совершаемых оборотов оборотными средствами в течение определенного периода (обычно года). Он определяется отношением объема реализованной продукции к среднегодовому остатку оборотных средств на предприятии за год.

*Средняя продолжительность (длительность) одного оборота* в днях – это период, за который оборотные средства совершают один полный кругооборот. Он определяется как *отношение числа календарных дней в периоде и коэффициента оборачиваемости*.

Чем быстрее осуществляется кругооборот оборотных средств (т. е. выше значение коэффициента оборачиваемости), тем меньше ресурсов отвлекается для обслуживания производства. Поэтому экономический смысл ускорения оборачиваемости оборотных средств состоит в том, что соответственно уменьшается потребность предприятия в оборотных средствах. Таким образом, экономическим результатом ускорения оборачиваемости оборотных средств является высвобождение части этих средств из оборота.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств и высвобождение их в любой форме позволяет предприятию направить средства на развитие предприятия, не привлекая дополнительных финансовых ресурсов.

Наиболее точно экономическую эффективность оборотных средств определяет их рентабельность, так как для ее определения используется прибыль от реализации продукции – один из важнейших показателей конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Известно несколько путей повышения рационального исполь-зования оборотных средств, которые могут решить проблему обеспечения предприятия оборотными средствами и финансирования в рыночных условиях.

*Первый путь –* уменьшение запасов готовой продукции и решение проблемы ее сбыта. Сокращение запасов на предприятии особенно рационально в условиях высоких темпов инфляции, когда запасы растут в цене, а долги обесцениваются.

*Второй путь –* экономия затрат и прежде всего сырья.

*Третий путь –* избавление от излишнего оборудования и ис­пользование полученных средств на повышение оборачиваемости оборотных средств предприятия.

*Четвертый путь –* переход к выпуску новой продукции с учетом скорости ее оборота, высокой степени переработки и близости к конечному потребителю.

*Пятый путь –* ориентация предприятия только на платежеспособный спрос и его стимулирование, создание собственных торговых сетей для ускорения оборачиваемости готовой продукции.

В процессе решения задач по экономии оборотных производственных фондов особое внимание должно уделяться экономии материальных затрат.

**ЛЕКЦИЯ 12. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АПК**

Результатом интеллектуальной деятельности работников предприятия является *интеллектуальный продукт* (ИП), который после оформления права на интеллектуальную собственность предприятия представляет собой его ***интеллектуальный ресурс***(ИР). Он может быть представлен *результатами интеллектуальной деятельности* (например, изобретения, полезные модели) и в *форме средств индивидуализации гражданского оборота товаров, работ или услуг* (например, товарные знаки, фирменные наименования). Использование ИП в производстве предполагает оформление отношений собственности. ***Интеллектуальная собственность*** *–* это совокупность исключи­тельных прав гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности.

Интеллектуальная собственность, которая обеспечивает возможность предприятию получать доход, образует ***нематериальные активы***предприятия, под которыми подразумеваются права пользования на объекты интеллектуальной собственности, имеющие стоимость и обеспечивающие его владельцам определенный доход или иную пользу. В данном случае понятия «интеллектуальный ресурс предприятия» и «объекты интеллектуальной собственности» идентичны: интеллектуальные ресурсы предприятия выступают в форме интеллектуальной собственности.

*Если в понятие «интеллектуальная собственность» входят права физических и юридических лиц, то в понятие «нематериальные активы» – только права юридических лиц.*

**Следовательно, нематериальные активы – это группа активов предприятия, которые не имеют материально-вещественного содержания и характеризуются долговременным их использованием в хозяйственном обороте предприятия и способностью приносить доход**.

К нематериальным активам, используемым в течение длительного периода (свыше одного года) в хозяйственной деятельности, относятся права, вытекающие:

• из патентов на изобретения, полезные модели, промыш­ленные образцы, сорта растений;

• свидетельств на товарные знаки и знаки обслуживания, топологии интегральных микросхем, фирменные наименования, наименования мест происхождения товаров;

• прав на ноу-хау, программы для ЭВМ и базы данных;

• лицензионных договоров на использование указанных объектов интеллектуальной собственности и из договоров на уступку прав;

• договоров на произведения науки и объекты смежных прав.

Нематериальные активы отражаются в бухгалтерском учете и отчетности. Использование объектов интеллектуальной собственности в качестве нематериальных активов предприятий, постановка их на бухгалтерский учет по сути означает начало процесса коммерциализации инновационной сферы и формирования рынка научно-технической продукции (нововведений). Это создает возможность экономически эффективного использования как имеющихся, так и вновь создаваемых нематериальных активов, изменения структуры уставных фондов, повышения наукоемкости выпускаемой продукции.

Объекты интеллектуальной собственности (ОИС) как нема­териальные активы предприятия могут быть получены путем:

• создания в результате выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ;

• приобретения у правообладателей или авторов ОИС;

• безвозмездной передачи ОИС правообладателями или авторами;

• внесения ОИС в уставный фонд вновь создаваемых субъектов хозяйствования, а также при слиянии и поглощении предприятий.

Учет и отражение в составе имущества на балансе предприятия ОИС в качестве нематериальных активов осуществляется исходя из оценки их стоимости. Объекты интеллектуальной собственности, входящие в нематериальные активы, могут быть приняты на бухгалтерский учет в том случае, если:

• они предназначены для использования в хозяйственной деятельности либо для управления субъектами хозяйствования;

• будут использованы длительное время (более одного года);

• имеются документы, подтверждающие существование нематериальных активов и права субъекта хозяйствования на их использование;

• они могут быть отделены от другого имущества как само­стоятельные объекты учета.

Совокупность созданных и приобретенных предприятием ОИС, его деловой репутации, знаний и опыта его работников, которые обеспечивают получение дохода и конкурентоспособность товара (работ, услуг), представляет собой *интеллектуальный* *капитал предприятия.* Понятие «интеллектуальный капитал предприятия» шире понятия «нематериальные активы», так как первое кроме нематериальных активов включает знания и опыт работников предприятия.

Нематериальные активы, как и основные средства, амортизируются в процессе эксплуатации. Амортизация нематериальных активов включается в себестоимость продукции по нормам амортизационных отчислений с учетом срока полезного использования ОИС предприятия.

*Среди объектов интеллектуальной* *собственности* выделяют: *имущественные права на объекты промышленной собственности;* *имущественные права на объекты авторского и смежных прав, включая имущественные права на использование объектов интеллектуальной собственности; имущественные права на пользование природными ресурсами и землей; имущественные права на программы для ЭВМ и компьютерные базы данных; прочие имущественные права.*

Основным интеллектуальным ресурсом предприятия является интеллектуальный капитал в форме ***объектов промышленной собственности*** *–* тойчасти интеллектуальной собственности, которая представляет не только информационный компонент производимой продукции (работ, услуг), но и исключительное право юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности. К объектам промышленной собственности относятся: *изобретение; ноу-хау –* конфиденциальные знания технического, организационно-административного, финансового, экономического, управленческого характера, которые не являются общеизвестными, имеют ценность и возможность практического применения, защищены на национальном и международном уровнях; *рационализаторское предложение;* *полезная модель;* *промышленный образец; товарный знак (или знак обслуживания) –* обозначение, дающее возможность отличить однородные товары (услуги) одних юридических лиц от других; *фирменное наименование –* название, под которым предприниматель как юридическое лицо выступает в гражданском обороте.

Определенное место в интеллектуальных ресурсах предприятия занимают ***объекты авторских и смежных прав***на произведения науки.

К интеллектуальным ресурсам предприятия относятся *объекты прав пользования природными ресурсами* *и* *имуществом*. Это земля, лесные и водные ресурсы, материальное имущество (движимое и недвижимое) и нематериальное имущество, в том числе лицензии на право использования другими физическими и юридическими лицами нематериальных активов и лицензии, выдаваемыми государственными органами на право осуществления какой-либо хозяйственной деятельности.

К нематериальному имуществу предприятия относится *гудвилл –* одна из частей интеллектуального капитала, которая охватывает широкий круг рыночных понятий, характеризующих деловую репутацию предприятия через показатели его престижности и конкурентных преимуществ. ***Гудвилл – стоимостная категория, которая определяется в момент продажи предприятия как разность между его рыночной и бухгалтерской стоимостью***.

К видам стоимости объектов интеллектуальной собственности относятся:

• *первоначальная (балансовая) стоимость –* стоимость объекта оценки, равная фактическим затратам на его приобретение или создание, включая расходы по его доведению до состояния, в котором он пригоден к использованию в запланированных целях. Эта стоимость определяется на дату приобретения (создания) и ввода в эксплуатацию нового объекта оценки;

• *инвестиционная стоимость ОИС* – стоимость инвестиционных ресурсов для конкретного инвестора при определенных целях инвестирования, когда инвестиции, например, направляются на подготовку специалистов, передачу опыта, приобретение лицензий и ноу-хау, проведение совместных научных разработок или на другие цели;

• *потребительная стоимость объекта интеллектуальной собственности –* стоимость, которую конкретный ОИС имеет для конкретного пользователя с точки зрения его способности удовлетворять какие-то насущные потребности;

• *рыночная стоимость объекта оценки –* расчетная величи­на денежной суммы, по которой наиболее вероятно продавец объекта согласен был бы его продать, а покупатель – согласен был бы его приобрести.

**ЛЕКЦИЯ 13. МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АПК и ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

**1. Состав и особенности материально-технической базы АПК**

Материально-техническая база (МТБ) предприятий представляет собой совокупность средств производства и прежде всего – средств современного крупного машинного производства во всех отраслях АПК. Однако МТБ сельского хозяйства имеет ряд *специфических особенностей,* которые необходимо учитывать при решении проблем на различном уровне управления и механизации производства:

1. Составной частью МТБ сельского хозяйства является земля, которая неодинакова по своему плодородию и требует различных затрат на производство единицы продукции. От уровня развития земли зависит во многом и эффективность использования других средств производства в сельском хозяйстве (зданий, сооружений, машин, оборудования, скота, удобрений и т.д.).

2. МТБ сельского хозяйства в значительно большей степени, чем другие отрасли АПК, подвержена влиянию природных условий. Для нее характерна резко выраженная зональность производства. Отсюда – неодинаковые размеры и структура материально-технических средств, производственных затрат на 1 га площади и единицу продукции, применение различных систем машин, удобрений и других элементов производства.

3. Эффективность использования материально-технических средств производства в сельском хозяйстве во многом зависит от сезонности производства. Рабочий период не совпадает со временем производства, многие машины в сельском хозяйстве используются всего лишь несколько дней в году. В связи с этим требуются дополнительные затраты на хранение машин, возникает необходимость создания запасов семян, кормов и т.п. Отсюда производство в сельском хозяйстве является достаточно фондоемким.

4. Составной частью МТБ сельского хозяйства являются жи­вые организмы и растения (продуктивный и рабочий скот, птица, многолетние насаждения и др.). Их эффективное использование возможно лишь при глубоком познании биологических законов животных и растений, при достаточно полном обеспечении другими средствами производства.

5. В связи с производством продукции на обширной территории, нужны мобильные агрегаты, хорошая транспортная (дорожная) сеть, на что требуются значительные капитальные вложения.

6. МТБ сельского хозяйства состоит из средств производства, поставляемых промышленностью (машины, оборудование, топливо, смазочные материалы, удобрения и др.), и средств производства, создаваемых самим сельским хозяйством (животные, корма, семена, органические удобрения и т.д.).

7. МТБ сельского хозяйства должна быть тесно увязана с материально-техническим обеспечением других звеньев АПК, осуществляющих хранение, переработку, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции.

Важнейшей, наиболее активной составляющей МТБ являются *энергетические ресурсы –* суммарная мощность механических, элек­трических двигателей, электроустановок (в лошадиных силах) и численность рабочего скота.

В современных условиях важное значение придается ресур­сосбережению, которое должно стать важным источником удо­влетворения растущих потребностей в электроэнергии, топливе, других видах сырья и материалов.

*Производственные здания и сооружения* являются важной составной частью МТБ отраслей и предприятий АПК, в том числе и сельского хозяйства. Здания и сооружения в сельском хозяйстве подразделяются на следующие группы: производственные здания и сооружения сельскохозяйственного назначения; производственные здания и сооружения несельскохозяйственного назначения; непроизводственные здания и сооружения (жилые дома, клубы, поликлиники и т.д.). К сооружениям относят гидротехнические, внутрихозяйственную оросительную и дренажную сети, теплицы и парники, водонапорные башни, силосно-сенажные траншеи, ямы, башни, воздушные линии электропередач и др.

Важнейшим элементом материально-технической базы АПК являются машины и оборудование. А в сельском хозяйстве значительную роль играет машинно-тракторный и комбайновый парки. Выпуск тракторов в Республике Беларусь начался в послевоенный период.

С развитием МТБ улучшаются качественные показатели тракторов и комбайнов: повышается скорость движения, возрастает маневренность и проходимость машин, уменьшаются габариты, масса конструкций и удельный расход топлива, растет производительность. Увеличение производства и поставки тракторов, комбайнов и других машин в сельское хозяйство способствует уменьшению нагрузки земли на одну машину, вследствие чего создается возможность выполнения необходимых объемов работ в оптимальные сроки. Однако промышленности необходимо совершенствовать и улучшать машинно-тракторный парк, а предприятиям АПК (в том числе и сельскому хозяйству) – повышать эффективность его использования. Важным условием эффективного использования таких тракторов является обеспечение их необходимым комплексом машин и орудий для выполнения всего комплекса работ в соответствии с новыми технологиями производства сельскохозяйственной про­дукции.

В сельскохозяйственном производстве одна и та же работа часто выполняется различными агрегатами и способами. Исчисление стоимостных показателей позволяет обосновать наиболее экономичный агрегат и отобрать лучший вариант комплекса машин.

Важнейшей составляющей МТБ предприятий и отраслей АПК, в том числе и сельского хозяйства, являются *транспортные средства и дороги.* С их помощью сокращается рабочее время на создание и реализацию продукции и тем самым обеспечиваются рост производительности труда и снижение себестоимости продукции. Создание хорошей транспортной сети является и важнейшим условием социального переустройства села.

Использование транспорта в сельском хозяйстве имеет свои особенности: сезонность и неравномерность загрузки подвижного состава, разнообразие грузов, большой объем грузоперевозок на короткие расстояния, децентрализация транспорта между отдельными предприятиями.

Основные виды транспорта в сельском хозяйстве – автомобили, тракторы. Применяется также трубопроводный (водопроводы, молокопроводы, газопроводы и т.д.), авиационный, гужевой транспорт.

Одним из резервов улучшения работы автомобильного транспорта является концентрация его крупных специализированных автотранспортных предприятий агропромышленного комплекса на основе межхозяйственной кооперации, лучшего использования специализированных и большегрузных транспортных средств предприятий АПК.

**Л е к ц и я 14. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ, КОНЦЕНТРАЦИЯ И КОМБИНИРОВАНИЕ**

**ПРОИЗВОДСТВА**

**14.1 Сущность и формы специализации**

*Специализация организаций* с позиции макроэкономики представля­ет собой форму разделения рынка товаров, услуг между субъектами бизнеса, при которой рост концентрации однородного производства осуществляется на основе дифференциации предпринимательской дея­тельности, с целью повышения эффективности использования их кон­курентных преимуществ и ресурсов.

**На уровне отдельной организации специализацию можно определить как процесс по сосредоточению его эконо­мической деятельности на производстве и реализации товаров, выпол­нении услуг, обеспечивающих достижение наибольшего уровня ее доходности. *Специализация производства* представляет собой такую форму его организации, при которой выпуск однородных ви­дов продукции сосредоточивается в отдельных отраслях, на от­дельных предприятиях и их подразделениях.**

Эффективность специализации может быть фактором более рациональ­ного использования ресурсов, оптимального сочетания технологических, технических аспектов той или иной инновационной экономической дея­тельности, максимального использования существующих налоговых льгот, скидок, государственных субсидий, дотаций и других мер государ­ственного регулирования предпринимательской деятельности.

**2. Формы специализации организаций (предприятий)**

**В зависимости от масштабности различают внутриотраслевую, межотраслевую и межгосударственную специализацию.**

Выделяются **два основных типа** специализации организаций: терри­ториальная (зональная) и организационно-технологическая. *Террито­риальная специализация* развивается под влиянием комплекса особен­ностей, присущих тому или иному региону (природных, климатических, исторических и т. д.).

Территориальная специализация организаций может быть класси­фицирована на *региональную, национальную* и *транснациональную.* **В территориальном аспекте организация может специализироваться на производстве товаров, услуг для удовлетворения потребностей ре­гиона, страны, поставок на экспорт.** И как следствие, организации могут быть отнесены к организациям регионального, национального, транснационального уровня. С развитием рыночной экономики тер­риториальная специализация обусловливается в основном экономи­ческими факторами.

***Организационно-технологическая*** *специализация* организации осу­ществляется по следующим направлениям:

\* производство однородной продукции (услуг);

\* выпуск отдельных ингредиентов для производства конечного продукта;

\* выполнение отдельных технических, технологических операций производственного процесса;

\* организация технологического взаимодействия между организа­циями и их подразделениями.

Различают **следующие формы** организационно-технологической специализации: **предметную, подеталь­ную, технологическую**.

*Предметная специализация* предполагает сосредоточение предприятия на производстве определенных видов продукции конечного потребления. Предметная специализация характерна для предприятий, выпускающих какой-либо вид законченной однородной продукции (автомобили, тракторы, станки и т.д.).

*Подетальная специализация* основана на расчленении техно­логического процесса на значительное число частных процес­сов, которые можно выполнять на различных специализированных предприятиях. Например, выпуск отдельных агрегатов или узлов изделия; отдельных деталей изделия, которые ис­пользуются в качестве полуфабрикатов или комплектующих изделий на других предприятиях (шарикоподшипники, рессо­ры, двигатели).

*Технологическая специализация* заключается в обособлении заготовительной, обрабатывающей и сборочной стадий техно­логического процесса или в выделении вспомогательных про­цессов в самостоятельное производство (производство литья, поковок и штамповок, сварных металлоконструкций). *Технологическая (стадийная) специализация* основывается на выде­лении технологических стадий производства в отдельных организаци­ях. В пищевой промышленности она проявляется в выделении первич­ной переработки сырья. Это позволяет более рационально размещать организации по отношению к сырьевой базе, а отрасли с другими тех­нологическими процессами – к потребителю.

*Межфирменная специализация* характеризует процесс формирова­ния технологических экономических взаимоотношений между отдель­ными организациями, направлениями на увеличение производства однородной продукции (услуг) с целью повышения ее конкурентоспо­собности. Она позволяет более эффективно реализовывать сравни­тельные конкурентные преимущества организаций, достижения НТП, объединять ресурсы отдельных организаций и т. д.

*Внутрифирменная (внутрихозяйственная) специализация —* это процесс сосредоточения ресурсов экономической деятельности внутри организации: специализация цехов, участков, бригад, подразделений, филиалов, дочерних предприятий и т. д.

Выделяют специализацию вспомогательных производств и специализацию межотраслевых производств. Примером *специали­зации вспомогательных производств* являются ремонтные заводы, а *специализации межотраслевых производств –* предприятия по выпуску продукции общемашиностроительного назначения (ко­ленчатые валы, редукторы, зубчатые колеса и т. д.).

В области специализации употребляются термины «однород­ная» и «профильная» продукция. *Однородность продукции* или выполняемой работы определяется конструктивно-технологи­ческими признаками. Критериями однородности служат: на ра­бочем месте – закрепленные за ним одинаковые деталеоперации; на участке и в цехе – аналогичные по техническим призна­кам детали, узлы, изделия или выполняемые работы; на предпри­ятии – изделия или работы, конструктивно и технически сходные между собой. Так как специализация производства ве­дет к повышению однородности производства, то это вызывает необходимость усиления конструкторской и технологической общности выпускаемой продукции, ограничения разнообразия применяемого оборудования и технологических процессов, ис­ходных материалов, а также совершенствования форм организа­ции производства и труда. *Профильная продукция –* понятие бо­лее широкое и относится преимущественно к предприятиям и отраслям. Каждое предприятие создается для производства опре­деленной продукции, которая является для него профильной.

Проблема специализации производства определяется пре­жде всего объемом производства однородной продукции в дан­ной производственной единице. Чем больше этот объем, тем ниже условно-постоянные расходы на единицу продукции. В сущности процесс специализации означает создание массо­вого и крупносерийного производства однородной продукции на основе наиболее высокопроизводительной техники.

**На развитие и углубление специализации производства ре­шающее воздействие оказывает уровень стандартизации и уни­фикации.**

***Стандартизация*** основывается на принципах опережения и комплексности.

*Принцип опережения* заключается в установлении повышен­ных требований к объектам стандартизации, которые согласно прогнозам будут оптимальными в последующем.

*Принцип комплексности* состоит в согласовании показателей взаимосвязанных компонентов, входящих в объект стандарти­зации.

Принцип комплексности разработки и внедрения стандар­тов предполагает единые требования к сырым материалам, по­луфабрикатам, комплектующим изделиям, методам контроля и испытания новых изделий и продуктов, условиям их транспор­тировки, хранения и потребления.

Основная цель ***унификации –* устранение неоправданного многообразия изделий одинакового назначения и разнотипнос­ти их составных частей, а также приведение к возможному еди­нообразию способов их изготовления.** При унификации соблю­дается принцип конструктивной преемственности. В изделие новой конструкции в максимальной степени вводятся детали и узлы, уже применяющиеся в других конструкциях. Это обеспе­чивает использование одинаковых полуфабрикатов, деталей и узлов для производства готовых изделий разного назначения.

**Показатели специализации организаций (предприятий) и методика их определения**

Для характеристики уровня специализации на практике ис­пользуется ряд показателей:

• доля продукции специализированной отрасли (предпри­ятия) в общем выпуске продукции данного вида;

• доля основной (профильной) продукции в общем выпус­ке продукции отрасли, предприятия, цеха;

• коэффициент подетальной специализации – доля про­дукции подетально (технологически) специализированных предприятий и цехов в общем выпуске продукции отрасли, предприятия, цеха;

• широта номенклатуры и ассортимента выпускаемой продук­ции на предприятии и в цехе. Чем шире номенклатура и ассорти­мент выпускаемой продукции, тем ниже уровень специализации.

***Оценку* (коэффициент) определенной формы специализа­ции** можно осуществить **на основе сравнения трудо­емкости** специализированной продукции и трудо­емкости всей выпускаемой продукции с учетом коэф­фициента выполнения норм времени.

Для количественного соизмерения уровня специализации организа­ции можно рекомендовать ***коэффициент специализации****,* который по­зволяет более полно учитывать степень развития производства той или иной продукции (услуги) на предприятии. Значение коэффициента до 0,2 характеризует низкий уровень спе­циализации; 0,2-0,4 - средний; 0,4-0,6 - высокий и более 0,6 - глубо­кую специализацию организации.

Изменение уровня (**глубины) специализации** предприятия во вре­мени может определяться по **индексу специализации.**

Экономический эффект (Э) от развития специализации и кооперирования можно определить по формуле

**Э=[(С1 – С2)+(зтр2 -зтр1)] •V2 – 1/Т ΔК**

где С1, С 2 – себестоимость единицы продукции до и после спе­циализации (или кооперирования); *(С1* -С2) – экономия по себестоимости, р.; Зтр1, Зтр2 – транспортные затраты по достав­ке единицы готовой продукции потребителю до и после специ­ализации (или кооперирования), р.; (*V2 –* объем выпуска продукции после специализации (или кооперирования) в натуральном выражении; *Т–* экономически обоснованный срок окупаемос­ти капитальных вложений, годы; **Δ**К — капитальные вложения, необходимые для осуществления специализации (или коопери­рования) производства, р.

**14.2. Понятие специализации сельскохозяйственного предприятия**

***Специализация сельскохозяйственного предприятия* озна­чает сосредоточение его деятельности на производстве одного или нескольких видов конкурентоспособной товарной продук­ции, для производства которых здесь имеются наилучшие усло­вия**.

Специализация сельскохозяйственных предприятий спо­собствует сокращению количества товарных отраслей, увеличе­нию объема их производства и повышению прибыли (чистого дохода). Увеличение объема производства одних товарных от­раслей за счет сокращения других возможно до тех пор, пока этот процесс станет экономически невыгодным.

*Экономическое содержание* специализации проявляется в общественном разделении труда и территориальном размеще­нии сельскохозяйственного производства. Эти процессы взаи­мообусловлены, происходят постоянно и проявляются в разных формах.

*Целью специализации* сельскохозяйственных предприятий являются повышение выхода товарной продукции и снижение ее себестоимости за счет более эффективного использования производственных ресурсов. В зависимости от видов произво­димой продукции, используемой техники, технологии, профес­сиональной подготовки работников и организации производ­ства на предприятии формируются отрасли.

**Под *отраслью* принято понимать часть производства, отличающую­ся производимым продуктом, составом и структурой использу­емых факторов сельскохозяйственного производства**. Сельско­хозяйственное производство делится на две крупные отрасли –*растениеводство* и *животноводство* (отрасли первого поряд­ка). Каждая из них в свою очередь делится на более мелкие (от­расли второго порядка). Так, растениеводство включает в себя полеводство, кормопроизводство, овощеводство, садоводство и др. Животноводство делится на скотоводство, свиноводство, пти­цеводство, овцеводство, коневодство и др. Каждая отрасль второ­го порядка делится на еще более мелкие (отрасли третьего поряд­ка). Например, полеводство делится на зерновое производство, льноводство, картофелеводство; скотоводство – на племенное, молочное, мясо-молочное; свиноводство – на племенное, товарное и т. д.

Наряду с производственными сельскохозяйственными от­раслями функционируют производственные несельскохозяйст­венные отрасли. Они в свою очередь делятся: а) на вспомога­тельные отрасли, обслуживающие сельскохозяйственное произ­водство (машинно-тракторный парк, ремонтно-механические мастерские, автомобильный, гужевой транспорт), электроснаб­жение, водоснабжение и др.; б) промышленные отрасли по пе­реработке молока, мяса, овощей, картофеля, по производству комбикормов, витаминной муки и др.

Кроме того, на сельскохозяйственных предприятиях дей­ствуют и непроизводственные отрасли (организации): жилищ­но-коммунальное хозяйство (жилищный фонд, общежития, не­жилые помещения), культурно-просветительные и бытовые учреждения (спортивные сооружения, школы, библиотеки, дет­ские лагеря, детские сады и ясли, клубы, столовые, магазины, хлебопекарни, санатории, дома отдыха и др.).

**Отрасли предприятия выполняют разные функции**. Одни являются **товарными** отраслями, продукция которых реализу­ется за пределами предприятия, продукция других отраслей используется внутри хозяйства. Есть отрасли, часть продукции которых выступает как товарная, а часть используется на внут­рихозяйственные цели (например, зерно, картофель и др.).

Товарная продукция сельскохозяйственного предприятия выражает его связь с рынком. Поэтому роль отраслей в специа­лизации сельскохозяйственного предприятия и определяется по их удельному весу в структуре товарной продукции.

Все *товарные отрасли* по организационно-экономическому значению делятся на *основные и дополнительные.* К основным относятся те сельскохозяйственные отрасли, которые за­нимают наибольший удельный вес в структуре товарной про­дукции, являются наиболее прибыльными и определяют специ­ализацию хозяйства. Самая крупная основная отрасль назы­вается главной.

Дополнительные отрасли производят добавочную про­дукцию для увеличения прибыли хозяйства, занимают меньший удельный вес в структуре товарной продукции, создают условия для развития основных отраслей и способствуют более полному использованию ресурсов хозяйства. Продукция некоторых до­полнительных отраслей используется на внутрихозяйственные цели.

Совокупность основных и дополнительных отраслей харак­теризует специализацию хозяйства.

Специализация сельскохозяйственного производства пока­зывает качественную сторону общественного разделения труда. Количественной стороной общественного разделения труда, как указывалось выше, являются объем и структура сельскохозяй­ственного производства, т. е. устойчивый объем и соотношение всех сельскохозяйственных отраслей и прежде всего – объем и структура товарной продукции, обеспечивающие высокую при­быль с единицы земельной площади и одной головы животных. Глав­ные отрасли сельскохозяйственного производства, определяю­щие специализацию хозяйства, устанавливают по их удельному весу в структуре товарной продукции, исчисляемой в текущих или сопоставимых ценах.

Если в структуре товарной продукции сельскохозяйственно­го предприятия удельный вес одной отрасли **превышает 75 %**, то такие хозяйства называются ***узкоспециализированными***.Они, как правило, являются предприятиями промышленного типа (птицефабрики, тепличные хозяйства и др.). К ***высокоспециализированным*** хозяйствам относятся такие, в которых удельный вес главной отрасли в структуре товарной продукции занимает свыше 50 %. В таких хозяйствах наряду с главной имеются дополнительные отрасли.

К ***специализированным*** хозяйствам относятся и такие, в ко­торых удельный вес в структуре товарной продукции двух основных отраслей составляет не менее 2/3 (66,6 %) или трех отраслей не менее 3/4 (75 %). В подобных хозяйствах может быть несколько дополнительных отраслей. Производственное направление таких хозяйств определяется главной и основны­ми отраслями хозяйства, т. е. отраслями, имеющими наиболь­ший удельный вес в товарной продукции.

Сельскохозяйственные предприятия, которые по структуре товарной продукции не могут быть отнесены к узкоспециализи­рованным или специализированным хозяйствам, относятся к ***многоотраслевым***,или *универсальным.* В подобных хозяй­ствах, как правило, нет товарных отраслей, имеющих удель­ный вес в структуре товарной продукции выше 25 %*.*

Уровень специализации сельскохозяйственных предприя­тий определяется главным образом по удельному весу основных сельскохозяйственных отраслей (или главной отрасли) в струк­туре товарной продукции. Дополнительными показателями мо­гут служить следующие: структура валовой продукции, струк­тура производственных затрат и затрат труда, структура посев­ных площадей, структура стада и т.д.

Внутрихозяйственная (по подразделениям) и внутриотраслевая (технологическая) специализация определяется главным образом по структуре валовой продукции. Дополнительными показателями может служить структура производственных затрат, затрат труда и т. д.

Показатель удельного веса товарной продукции отрасли в структуре всей товарной продукции хозяйства достаточно пол­но характеризует главные, основные и дополнительные отрас­ли. При этом надо иметь в виду, что удельный вес отрасли в структуре товарной продукции зависит от объема продукции не только этой отрасли, но и других товарных отраслей хозяйства.

Объем товарной продукции льноводства сохранился, а ее удельный вес в структуре товарной продукции и, следовательно, её роль в специализации хозяйства сократились в 2 раза. Кро­ме того, специализация сельскохозяйственных предприятий по структуре товарной продукции учитывает только главные и ос­новные отрасли.

Применяя *коэффициент специализации* (К), можно учесть все товарные отрасли:



где У – удельный вес отдельных отраслей в структуре товарной про­дукции;

*i* – порядковый номер товарных отраслей в ранжированном ряду по их удельному весу в структуре товарной продукции.

Коэффициент специализации меньше 0,2 означает низкий ее уровень, 0,4 – средний, до 0,6 – высокий, от 0,6 – очень высокий уровень специализации (глубокая специализация).

Необходимо иметь в виду, что чем больше сельскохозяй­ственных отраслей имеется в хозяйстве, тем меньше размер каждой из них. Это сдерживает высокоэффективное использо­вание современной техники и технологии.

Специализация и сочетание отраслей сельскохозяйственных предприятий требуют соответствующего обоснования. Важней­шим при этом является учет естественноисторических и эконо­мических условий производства – почва, климат, рельеф мест­ности, расстояние, состояние дорог, наличие рабочей силы, перерабатывающих предприятий, запросы рынка и другие усло­вия. Очень важен также учет сложившейся системы хозяйства и в первую очередь – сложившейся специализации.

Расчеты по обоснованию специализации обычно проводятся примерно в следующем порядке. По фактическим данным за последние 3–5 лет или по нормативам определяют эффектив­ность всех товарных и нетоварных отраслей. Показателями эф­фективности являются прибыль (чистый доход) с одного гектара посевов, с одной условной (или физической) головы животных, рентабельность, производительность труда и др. Одновременно изучают эффективность отраслей и сравнивают с эффективнос­тью в других хозяйствах, находящихся в одинаковых природно-экономических условиях. После этого определяют макси­мальный объем производства продукции наиболее эффективных отраслей и минимальный объем или ликвидацию производства убыточных отраслей; разрабатывают несколько вариантов сочетания отраслей и тот, который дает наибольшую прибыль (чистый доход) с гектара земельной площади, прини­мают как наиболее эффективный.

Специализацию и сочетание сельскохозяйственных отрас­лей сельскохозяйственного предприятия можно установить как экономико-математическими, так и другими методами. В качестве критерия оптимальности принимают максимум прибыли (чистого дохода) с единицы земельной площади.

**14.3. Формы специализации сельскохозяйственных предприятий**

В зависимости от объектов в практике сельскохозяйственного производства сложились следующие формы специализации.

*Территориальная (зональная) специализация* представляет собой разделение труда между зонами специализации и административными районами республики по производству товарной сельскохозяйственной продукции. Такая форма в республике проявилась в выделении зон специализации сельскохозяйственного производства.

С учетом почвенно-климатических условий и специализации сельского хозяйства административных районов выделено пять зон специализации сельского хозяйства:

1) мясо-молочного скотоводства, свиноводства и интенсивного льноводства;

2) молоч­но-мясного скотоводства, свиноводства и льноводства;

3) мя­со-молочного скотоводства, свиноводства и сахарной свеклы;

4) мясо-молочного скотоводства с посевами технических культур;

5) молочного скотоводства, свиноводства, птицеводства и овощеводства (пригородные зоны).

*Общехозяйственная специализация* (специализация отдель­ного предприятия) характеризуется разделением труда между предприятиями в зависимости от их местоположения по про­изводству товарной продукции. К таким специализированным хозяйствам можно отнести мясо-молочные, льно-молочно-мясные, картофелеводческие, овоще-молочные, семеноводческие, племзаводы, хозяйства по производству продовольственного, технического и семенного картофеля, свиноводческие и скотоот­кормочные промышленные комплексы и т. д.

*Внутрихозяйственная специализация* выражается в разде­лении труда между бригадами, фермами одного хозяйства по производству продукции сельского хозяйства (на одной ферме производят молоко, на другой – откорм свиней и т. п.).

*Внутриотраслевая (технологическая) специализация* пред­ставляет собой разделение труда по отдельным технологическим процессам между разными предприятиями при производстве од­ного какого-либо вида продукции. Например, производство про­дукции скотоводства делится на производство молока в одних хо­зяйствах, выращивание ремонтного молодняка – в других, от­корм сверхремонтного молодняка – в третьих хозяйствах и т. п.

Специализация сельскохозяйственных предприятий скла­дывается под влиянием целого ряда факторов, одни из которых способствуют, а другие сдерживают этот процесс. К *факторам, способствующим углублению специализации*,следует отнести следующие:

• научно-технический прогресс и, в частности, создание уз­коспеци-ализированной высокопроизводительной техники;

• развитие и улучшение дорожной сети, которая расширяет ареалы производства малотранспортабельной и скоропортя­щейся продукции (молоко, овощи, ранний картофель и др.);

• местоположение и природные условия. Например, близость к городу способствует развитию производства малотранспорта­бельной и скоропортящейся продукции; наличие пойменных участков – развитию овощеводства в открытом грунте, легкие почвы – производству картофеля и т. д.

К *факторам, сдерживающим углубление специализации* сельскохозяйственного производства, можно отнести биологические и технологические требования, особенно в растениеводческих от­раслях: недопустимость монокультуры, что сдерживает концен­трацию отдельных сельскохозяйственных культур свыше опреде­ленного предела; необходимость рационального использования технических и трудовых ресурсов.

Сезонность сельскохозяйственного производства в узкоспе­циали-зированных растениеводческих хозяйствах (кроме теп­личных хозяйств) приводит к неравномерному и непродолжи­тельному использованию рабочей силы и машинно-тракторного парка; экономической стабильности хозяйства, требующей на­личия нескольких сельскохозяйственных отраслей. При низ­кой эффективности производства одних сельскохозяйственных культур и отраслей в результате неблагоприятных погодных и конъюнктурных условий другие могут дать удовлетворитель­ную эффективность производства и обеспечить нормальное функционирование сельскохозяйственных предприятий; не­достаток трудовых ресурсов, особенно при производстве трудо­емкой продукции (овощи, лен, картофель и др.).

Нецелесообразно сочетать на одном сельскохозяйственном предприятии отрасли с одинаковыми технологическими требо­ваниями, так как это снижает их размеры. Например, развитие свиноводства и птицеводства требует большого расхода кон­центратов, удельный вес которых в структуре кормов колеблет­ся в пределах 60–85 %.

Создание узкоспециализированных крупных промышлен­ных животноводческих комплексов способствует повышению производительности труда и снижению затрат.

Основная масса сельскохозяйственных предприятий рес­публики, кроме небольшого количества узкоспециализирован­ных, одноотраслевых, представлена специализированными хо­зяйствами, в которых наряду с главной отраслью или 2–3 основными имеются и дополнительные. Они функционируют на следующих *принципах* сочетания сельскохозяйственных от­раслей:

• более полное и равномерное использование в течение года трудовых ресурсов и машинно-тракторного парка, что снижает в какой-то мере сезонность сельскохозяйственного труда;

• сохранение основных и дополнительных отраслей до разме­ров, обеспечивающих рост их экономической эффективности;

• взаимоиспользование побочной продукции растениевод­ческих и промышленных отраслей (солома, барда, жом и др.) животноводством и побочной продукции животноводства (на­воз) растениеводством, что способствует повышению выхода сель­скохозяйственной продукции, росту производительности труда;

• использование всех сельскохозяйственных угодий и эле­ментов рельефа (сенокосов, пастбищ, склонов и т. д.), повышаю­щих выход продукции с единицы земельной площади;

• ускорение оборачиваемости оборотных средств, равномер­ное поступление финансов в течение года, повышение экономи­ческой стабильности хозяйства.

Опыт как отечественный, так и ряда развитых стран показывает, что устойчиво функционировать в настоящее время могут только крупные пред­приятия, организации и объединения, которые имеют разные формы производственной и торговой (включая снабженческо-сбытовую) кооперации – агрофирмы, агрокорпорации, компании, концерны, финансово-промышленные группы, холдинги и др. Такие организации и объединения, построенные на принципах горизонтальной и вертикальной кооперации и интеграции имеют возможность объединить различные ресурсы и капиталы, консолидировать и скоординировать усилия в целях стабилизации производства, расширения продаж, захвата новых рынков, противостояния конкуренции, формирования доходов, накопления капиталов, расширения инвестиций в модернизацию производства, создания товаропроводящей сети и закрепления на выгодных рыночных сегментах, включая налаживание долгосрочного партнерства.

Подобная компания (корпорация) должна замыкать в сквозном разрезе всю технологическую цепь – от производства исходного сельскохозяйственного сырья до сбыта готового и качест­венного продовольствия в соответствии с раз­нообразным потребительским спросом. Значит, в состав компании должны входить различные субъекты хозяйствования – сельскохозяйствен­ные организации, обеспечивающие поставки необходимых объемов сырья, перерабатывающие предприятия, снабженческо-сбытовые структу­ры (подразделения), не исключая также финансово-кредитных учреждений. Компании, конеч­но, могут и должны иметь свою собственную то­варопроводящую сеть внутри страны и за рубежом со всем комплексом необходимых со­ставляющих (маркетинг, исследование рынка, тор­говые агенты и посредники, послепродажное об­служивание, реклама, торгово-сбытовые пред­ставительства и др.).

Что касается специализации, то компании могут и должны быть как узкоспециализирован­ными (например, молочная, мясная, зерновая, са­харная и др.), так и многопрофильными, когда они будут заниматься производством и постав­ками на рынок многих разнородных видов про­довольствия. Вместе с тем следует заметить, что, несмотря на все выгоды узкой специализации, в мире широкое развитие получают процес­сы диверсификации. Поэтому с определенной вероятностью можно прогнозировать, что в ходе укрупнения агропродовольственных компаний и корпораций (посредством расширения их мощностей, объединения, слияния, поглощения) производимая и поставляемая ими продукция будет характеризоваться широким многообразием и ассортиментом. Кстати, сама специфика агропромышленного производства указывает на необходимость и целесообразность многообразия видов деятельности и получаемой продукции. Хотя наряду с поликомпаниями (объединениями с многопрофильным производством и разнообразными технологическими и продуктовыми цепочками) вполне могут функционировать монокомпании (объединения с одним или преобладающим видом производства, например, сахар, лен и др. )

Крупнейших и суперкомпаний в каждой отрасли должно быть немного. Например, можно предполагать, что количество крупнейших молочных компаний в стране не должно быть больше 3–4, по производству мяса крупного рогатого – 5–6, столько же по производству мяса свиней и птицы.

**14.4 Сущность, формы, показатели уровня концентрации**

***Концентрация***(от лат. - сосредоточение, скопление, насыщенность, объединение) в **бизнесе означает сосредоточение про­изводства товаров или услуг на крупных и крупнейших предприятиях на основе увеличения капитала в результате роста капитализации до­ходов предпринимательской деятельности, либо объединение капитала двух и более предпринимателей. *Концентрация* — это форма организации производства, на­правленная на увеличение выпуска продукции или оказание услуг на одном предприятии.**

**Различают абсолютную и относительную концентрацию.**

***Абсолютная концентрация***характеризует размеры производ­ства отдельных предприятий, а ее уровень определяют следую­щие показатели: **объем выпуска продукции (основной показа­тель); среднегодовая стоимость основных производственных средств; среднесписочная численность работающих;**  площадь земельных угодий;

***Относительная концентрация* характеризуется распределе­нием общего объема производства или определенного ресурса в отрасли между предприятиями различных размеров.** Относи­тельная концентрация определяется следующими показателя­ми:

– доля выпуска продукции отдельного предприятия (или группы предприятий) в объеме ее выпуска в отрасли;

– доля среднесписочной численности работающих на предпри­ятии (или группе предприятий) ЧППП в отрасли;

– доля ос­новных производственных фондов и их активной части отдельного предприятия (или группы предпри­ятий) в отрасли;

– доля предприятий (или группы пред­приятий) на рынке продаж.

**Основными показателями уровня концентрации производ­ства являются размеры предприятий, определяемые: годовым выпуском продукции; среднегодовой численностью работаю­щих; среднегодовой стоимостью основных фондов; потребле­нием электроэнергии за год; удельным весом крупных предприятий в выпуске продукции всей отраслью в сопоставлении со средним размером предприятия в отрасли.** Для характерис­тики уровня концентрации производства в отраслях, производящих один вид продукции, используются натуральные показатели.

В отраслях промышленности (машиностроение, химическая, легкая, пищевая и другие отрасли), в которых выпускаетсяразнообразная продукция, уровень концентрации произ­водства определяется в **стоимостных показателях**. Например, *удельным весом крупных производств в общем выпуске продукции за год по реализованной продукции в сопоставимых це­нах или удельным весом основных производственных фондов крупных предприятий в отрасли.*

***Концентрация производства*** тесно связана с монополизаци­ей.

В последние годы широкое распространение получает *комплексный подход*, который базируется на учете **коэффициентов концентрации (например, СR3 *-* доля на то­варном рынке или в отрасли трех крупнейших хозяйствующих субъектов) и индекса Герфиндаля - Гиршмана (ННI),** *который рассчитывается как сумма квадратов долей всех действующих на рынке (в отрасли) хозяйствующих субъектов по формуле*

**СR3 – доля на то­варном рынке или в отрасли трех крупнейших хозяйствующих субъектов)**

**n**

**индекса Герфиндаля - Гиршмана ННI = Σ Хi2**

**i=1**

где *п -* число хозяйствующих субъектов, действующих на рын­ке (в отрасли); Хi 2 - доля  **i** -го хозяйствующего субъекта (%) в объеме реализованной продукции на рынке (в отрасли). Так, величина при **ННI** =100 будет равна 10 000, что соответствует абсолютной монополии.

Сочетание показателей **СR3**и **ННI** позволяет дать оценку концентраций производства и его монополизации на рынке. Так, показатели:

1) **СR3** *<* 45%, **ННI** < 1000 характеризуют нормальную кон­центрацию производства (неконцентрированный рынок);

2) 45% < **СR3** *<* 70%, 1000 < **ННI** <2000 характеризуют сред­нюю степень концентрации производства (умеренно концен­трированный рынок);

3) **СR3** *>* 70%, **ННI** > 2000 характеризуют высокую степень концентрации производства (слабую конкурентную среду).

Другой важнейшей характеристикой концентрации производства являются коэффициенты концентрации в продуктовом разрезе. Подобные показатели в отличие от отраслевых не содержат погрешностей, связанных с учетом непрофильной продукции в общих отраслевых объемах производства.

***Показателями уровня концентрации*** производства являются:

1) объем выпущенной продукции за год, приходящийся в среднем на одну организациию;

2) удельный вес продукции, вырабатываемой крупными организа­циями, в общем объеме производства валовой продукции;

3) удельный вес численности персонала или работников крупных предприятий в общей их численности;

4) удельный вес ресурсов (земельных, технических), сосредоточен­ных в крупных организациях;

5) удельный вес числа крупных организаций в общей численности в целом;

6) удельный вес потребления агроресурсов крупными организация­ми в общем их потреблении отраслями АПК.

Исходя из антимонопольной политики государства, *основу* ***антимонопольного регулирования*** составляют меры, направлен­ные, с одной стороны, на *предупреждение, ограничение и пресе­чение монополистической деятельности хозяйствующих субъек­тов, занимающих доминирующее положение на товарных рын­ках, и с другой - на создание благоприятных условий для разви­тия конкурентной среды, привлечение на монополизированные рынки новых товаропроизводителей.* К таким мерам относят: го­сударственное регулирование цен, объемов производства пред­приятий-монополистов, постоянный контроль за соблюдением ими антимонопольного законодательства, выявление и пресече­ние злоупотреблений, контроль за созданием, слиянием, присо­единением, преобразованием, ликвидацией хозяйствующих субъектов, административные и экономические санкции, меры по демонополизации, по содействию развитию малого и средне­го бизнеса и др.

**14.5 Комбинирование производства**

***Комбинирование производства*** - **это соединение на одном предприятии нескольких технологически связанных специали­зированных производств разных отраслей**. *Ведущее из произ­водств определяет профиль, отраслевые особенности, специа­лизацию по выпуску той или иной готовой продукции и в ос­новном - внутрипроизводственную структуру предприятия.*

***Признаками* комбинирования производства являются: объ­единение разнородных производств; пропорциональность меж­ду ними; технико-экономическое единство этих производств; производственное единство, определяющее общими коммуни­кациями; единое энергетическое хозяйство и общие вспомога­тельные и обслуживающие производства.** *Технико-экономиче­ское единство* выражается в том, что все производства соответ­ствуют по качеству, номенклатуре и количеству выпускаемой продукции, продукты одного производства служат сырьем, по­луфабрикатами или топливом для других производств. Данное единство обеспечивается сочетанием централизованного управ­ления, расширением самостоятельности и ответственности от­дельных производств и служб предприятия.

**Комбинирование** с экономических позиций представляет одну из самых прогрессивных форм концентрации и обще­ственной организации производства, так как **позволяет:**

• наиболее полно использовать все ресурсы предприятия;

• расширить сырьевую базу отрасли;

• снизить материалоемкость продукции за счет комплекс­ного использования сырья, отходов производства и осущест­вления непрерывности технологического процесса;

• более эффективно использовать основные производ­ственные фонды и производственные мощности предприятия;

• сократить длительность производственного цикла;

• сократить инвестиции на развитие добывающих отраслей промышленности;

• уменьшить производственные отходы и тем самым ока­зывать благотворное влияние на природную среду;

• развивать концентрацию производства и получать выго­ды от эффекта масштаба.

**Лекция 15 КООПЕРАЦИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ**

**Интеграция** – это совместная деятельность, объединение уси­лий хозяйствующих субъектов, их приспособление друг к другу, углубление взаимодействия, развитие связей между ними и т. д. Процесс интеграции включает в себя два взаимосвязанных элемента: форму и содержание. Форма устанавливает организационно-правовую и управленческую регламентацию деятельности различного рода интегрированных формирований. Содержание опре­деляет количественные и качественные характеристики производ­ственно-экономических связей, входящих в интегрированную структуру субъектов хозяйствования.

Различают горизонтальную и вертикальную интеграцию. *Горизонтальная интеграция* развивается между хозяйствующи­ми субъектами, принадлежащими одной отрасли; чаще всего это кооперация в различных ее проявлениях. Наиболее типичные формы ее в сельском хозяйстве – сбытовые, кредитные, перерабаты­вающие, производственные кооперативы, отраслевые союзы, ас­социации и т. п.

*Вертикальная интеграция* предполагает развитие межотрасле­вых связей, сотрудничество сельскохозяйственных, промышлен­ных и других предприятий АПК, обычно связанных единым тех­нологическим процессом производства и переработки сельскохо­зяйственного сырья, реализацией конечного продукта. Эти связи могут отличаться по характеру и интенсивности, но непременным условием является то, что объединяются товаропроизводители различных отраслей. Такая интеграция производства называется также *агропромышленной.*

В процессе вертикальной интеграции могут объединяться предприятия ранних стадий производственного процесса (интег­рация первого типа, или интеграция ресурсов), поздних стадий (интеграция второго типа, интеграция конечного продукта) либо всех стадий данного процесса (интеграция третьего типа, ресурсов и конечного продукта). Примером интеграции первого типа мо­жет служить агропромышленное предприятие, которое занимает­ся выращиванием и переработкой сельскохозяйственной продук­ции; второго типа – перерабатывающее предприятие, владеющее сетью магазинов, занимающееся переработкой сельскохозяйственного сырья и реализацией конечной продукции (консервов, мяса, колбас, сыра и т. д.); третьего типа – агрофирма, в которой в едином технологическом процессе соединены производство сельскохозяйственной продукции, ее переработка и реализация конечной продукции.

Переход к интегрированному производству объективно обусловлен уровнем развития экономики и межотраслевых связей. Интеграция может рассматриваться как общественно-экономический процесс, возникающий на определенной стадии развития производительных сил, когда сложившиеся на основе разделения труда организационно-экономические формы межотраслевого взаимодействия оказываются недостаточно действенными и не обеспечивают дальнейшего экономического прогресса.

В результате интеграции достигается синергетический эффект, который характеризуется увеличением выпуска продукции, эко­номией текущих затрат, улучшением качества продукции, сокра­щением сроков ее доставки покупателю, а в итоге – более пол­ным удовлетворением его потребностей. Экономическими пока­зателями синергетического эффекта являются увеличение объема продукции (при неизменных объемах ресурсов) и экономия теку­щих затрат на производство данного объема продукции; как следствие, растут валовой доход, прибыль, уровень рентабельно­сти. Эти характеристики обязательно должны учитываться при организации или проектировании интегрированных формирова­ний.

Интеграция в АПК позволяет:

• создать необходимые предпосылки для ускоренного внедрения в производство достижений научно-технического прогресса, обеспечения оптимального производства однородной продукции повышенного качества;

• обеспечить рациональные пропорции между объемами получа­емого сельскохозяйственного сырья и промышленными перераба­тывающими мощностями;

• ускорить продвижение продукции из одной технологической фазы в другую;

• обеспечить единый воспроизводственный процесс по всей це­почке производственного цикла;

• более полно использовать сырье и отходы, полученные при промышленной переработке;

• эффективно использовать имеющуюся рабочую силу и средства производства в агропромышленном комплексе;

• оптимизировать численность управленческого персонала и снизить издержки на его содержание;

• противостоять монополистическим структурам в области цено­образования;

• создать реальную экономическую заинтересованность произ­водителей в выпуске качественной продукции;

• сократить трансакционные издержки (затраты на совершение деловых операций, ведение переговоров, заключение контрактов, обеспечение их выполнения);

• ускоренными темпами решать социальные проблемы села и др.

Интегрированные структуры в агропромышленном комплексе создаются путем организации в сельскохозяйственных предприя­тиях подразделений по переработке продукции, объединения имущественных и финансовых ресурсов, заключения договоров (соглашений) о совместной деятельности, участия в собственнос­ти других предприятий на основе покупки (или передачи) пакетов акций, слияний и т. п.

**Агропромышленная интеграция – процесс сближения и соединения отраслей сельского хозяйства и промышленности с целью обеспечения сбалансиро­ванной деятельности сельскохозяйственных, перерабатывающих, торгово-сбытовых, фондопроизводя-щих, обслуживающих предприятий и организаций и общей направленности их работы на достижение максимально возможных конечных результатов**.

Это позволяет повышать социально-экономическую эф­фективность общественного производства. Объек­тивной предпосылкой развития агропромышленной интеграции является общественное разделение труда. Организация интегрированного агропромыш­ленного производства представляет одну из форм кооперации, означающей взаимодействие отдельных участников общего производственного процесса в решении какой-то определенной задачи.

Интеграционные процессы в агропромышленной сфере осуществляются при сочетании вертикальной и горизонтальной интеграции. **Вертикальная интеграция со­стоит в соединении отдельных стадий производства в единый процесс от технической подготовки до ре­ализации продукции. Горизонтальная интеграция означает создание межхозяйственных кооперативных, акци­онерных, ассоциативных и других формирований**. На основе агропромышленной интеграции обеспечивается взаимодействие отдель­ных производств в составе народнохозяйственного агропромышленного комплекса, представляющего собой совокупность отраслей и видов деятельности, связанных с производством и доведением готовой продукции до потребителя.

К числу важнейших направлений развития агропромышленной интеграции можно отнести:

– повышение роли промышленности и специализированных служб агросервиса в развитии сельско­хозяйственного производства;

– расширение объемов и глубины переработки сельскохозяйственной продукции в перерабатывающих промышленных предприятиях;

– развитие переработки сельскохозяйственного сырья в местах его производства силами и средствами непосредственных товаропроизводителей.

Агропромышленная интеграция – это многоуровневый процесс. **На народнохозяйственном** **уровне** он выражается в осуществлении государственной политики по формированию и развитию народнохозяйственного агропромышленного комплекса.

**На региональном уровне** этот процесс связан с образованием различных агропромышленных объе­динений с участием сельскохозяйственных, перерабатывающих, обслуживающих и других предприятий, прямо или косвенно связанных с сельским хозяйством.

**На уровне отдельного сельскохозяйственного предприятия** агропромышленная интеграция осуществляется путем создания перерабатывающих цехов, организации собственной торговли по типу агро­фирм, ассоциаций и т. д.

Организационная модель кооперативных сельс­кохозяйственных предприятий определяется сложив­шейся внутрихозяйственной специализацией и кон­центрацией производства, а также имеющимися мощностями вспомогательных и обслуживающих производств.

При разработке модели кооперативного субъекта хозяйствования и его первичных кооперативов предварительно разрабатываются основные принципы и механизм построения финансовой системы уп­равления.

Сюда можно отнести:

1. Организационные основы и принципы форми­рования кооперативного хозяйства, порядок пост­роения производства сельскохозяйственной продук­ции, переработки и ее реализации, функционирова­ние обслуживающих и социально-бытовых коопера­тивов, построение финансовой системы.

2. Порядок формирования деятельности первич­ных кооперативов.

3. Отработку экономического механизма и взаи­моотношений между кооперативами и руководством хозяйства, особенности их функционирования в си­стеме управления.

4. Построение ценового механизма и способы его применения на уровне кооперативов и хозяйства.

5. Разработку методических подходов по изучению рынков сбыта, объемов и структуры реализации, мероприятий по обеспечению перспективных параметров производства, переработки и реализации продукции, повышению эффективности производства на основе применения достижений науки и практики, передовые технологий, рациональных форм организации производства и оплаты труда и других интенсивных факторов роста, нормативной базы и документации.

Объединенные капиталы дают возможность получения синергетического эффекта, который не могут получить обособленные собственники. Возникающая в интегрированных структурах синергетическая связь при коо­перированных (совместных) действиях независимых эле­ментов системы за счет проявления у них новых качеств обеспечивает увеличение их общего эффекта до величины, большей, чем сумма эффектов тех же элементов, действующих независимо. В результате достигается рост совокупной рентабельности деятельности всех агропро­мышленных предприятий-участников интеграции.

**Агропромышленная интеграция позволяет решать следующие задачи**:

– аккумулировать финансовые ресурсы для осуществ­ления деятельности;

– интегрировать в единое целое все стадии воспроиз­водства: производство, переработку и торговлю;

– оздоровить финансовое состояние предприятий и организаций агропромышленного производства;

– увеличить возможности продвижения на рынок кон­куренто-способной продукции;

– преодолеть локальный монополизм и вытеснить из оборота посредников;

– повысить контроль за использованием производствен­ного потенциала (земельных, трудовых и материально-тех­нических ресурсов), а также контроль за трудовой и тех­нологической дисциплиной;

– использовать в агропромышленном производстве прогрессивные технологии, высокопроизводительные машины и оборудование, другие достижения науки и техники и др.

Интегрированные структуры способны оперативно реагировать на изменение ситуации на рынке, добивать­ся снижения производственных издержек, аккумулиро­вать и привлекать дополнительные средства для развития производства вследствие того, что они создаются и функ­ционируют как система, основанная не на администра­тивных принципах, а на экономической заинтересованно­сти всех участников в конечных результатах.

При создании интегрированных структур возникает вопрос о выборе головной организации, функции которой может выполнять лишь финансово-устойчивое предприятие с высоким производственным потенциалом.

Мировой опыт свидетельствует о том, что установление интеграционных связей перерабатывающих предприятий с другими субъектами рыночных отношений в АПК позволяет существенно повысить их экономическую устойчивость. В условиях развивающейся конкуренции на мировых рынках выживают компании с устойчивыми интеграционными связями. Мировой опыт свидетельствует о том, что эффективно функционирующий продовольственный рынок – это система глубоко интегрированных вертикаль­ных отраслевых структур, включающих всю цепочку: производство, переработку, хранение, оптовую и розничную торговлю.

Первоначальной и наиболее простой **формой агропромышлен­ной интеграции** являются хозяйства с небольшими перерабатыва­ющими предприятиями. Промышленная отрасль в этом случае яв­ляется подсобной, но она может стать базой для создания агро­промышленного предприятия.

***Агропромышленное предприятие*** – это, прежде всего, специали­зированное предприятие, объединяющее производство, промыш­ленную переработку и хранение сельскохозяйственной продук­ции.

Следующей, более продвинутой формой интеграции является ***агрофирма*** *–* предприятие (объединение), осуществляющее произ­водственно-хозяйственную деятельность на основе внутрихозяй­ственной (межхозяйственной) интеграции производства, хране­ния, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. Организационно-производственная структура агрофирмы представляет собой единый технологический, экономический и организационный комплекс сельскохозяйственных, перерабаты­вающих и торговых подразделений. В отличие от агропромышлен­ных комбинатов и объединений они имеют в своем составе мень­ше организационных единиц.

Более сложной формой интеграции сельскохозяйственного и промышленного производства является ***агропромышленный комбинат****.* Он является производственно-хозяйственным комплексом по производству, промышленной переработке (доработке), хране­нию, упаковке и реализации продукции. Комбинат функциониру­ет на основе кооперации, интеграции и комбинирования отраслей и производств.

Как правило, он включает предприятия сельского хозяйства и по переработке сельскохозяйственного сырья; организации, об­служи-вающие сельскохозяйственное производство; строительные и транспортные организации; специализированную торговую сеть.

Успешное развитие перерабатывающей промышленности обес­печивается благодаря организации вокруг агропромкомбинатов сырьевых зон. При этом необходимо добиться максимального со­кращения транспортных удельных издержек и потерь, а также со­хранения качества продукции на этапах заготовки, хранения, транспортировки. Это возможно, в частности, при размещении производства сырья вблизи перерабатывающих предприятий. К характерным чер­там агропромкомбинатов относится высокая степень централиза­ции в сферах производства и сбыта, инвестиций, планирования и финансов.

Одной из форм вертикальной интеграции являются ***агропро­мышленные объединения***,как правило, создающиеся на базе сельс­кохозяйственных и промышленных предприятий одного админи­стративного района.

На основе договора о совместной деятельности создаются так называемые ***агропромышленные ассоциации***.Это некоммерческие организации, осуществляющие координацию хозяйственной дея­тельности партнеров (сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, торговых организаций). Обеспечивается равнопра­вие участников в распределении денежной выручки от реализации продукции.

Развиваются также ***формирования холдингового типа***,в которых головное предприятие контролирует деятельность остальных благодаря владению контрольным пакетом акций. Это обеспечивает высокую степень централизации капитала, свободу маневра привлекаемыми таким образом ресурсами (производ­ственными мощностями, торговыми площадями и т. д.).

Специфика холдинга заключается в том, что он представляет собой форму централизованного распределения капитала и прибыли чаще всего на цели развития участников объединения при одновременной их организационной самостоятельности, каковыми являются предприятия со статусом акционерных обществ.

**Холдинговая компания**:

– позволяет сохранить целостность производственного комплекса, добиваться значительной централизации капитала по сравнению с совокупностью отдельных предприятий и таким образом создавать высокие потенциальные возможности варьировать финансовыми ресурсами в целях проведения совместной эффективной инвестиционной политики в пределах компании;

– имеет возможность создания замкнутых технологических цепей вплоть до выпуска готовой продукции и доведения ее до потребителя;

– экономит на маркетинговых, торговых и других услугах (например, через возможность получения скидок за счет оптовых закупок);

– использует преимущества диверсификации производства в целях снижения риска и смягчения кризисных последствий. Например, первоначально финансовая группа акционерных обществ холдинга может прямо или косвенно дотировать отдельную компанию, выходящую на новый для этой финансовой группы рынок;

– имея единую налоговую и финансово-кредитную политику, осуществляет эффективный финансовый контроль над производством, несмотря на то, что в холдинге занят капитал, намного больший, чем собственный капитал материнской компании;

– осуществляя консолидацию финансовой отчетности в рамках всей компании, имеет возможность выработать стратегию наименьших налогов через перераспределение прибыли между участвующими субъектами хозяйствования с тем, чтобы наибольший доход получали те из них, которые пользуются налоговыми льготами.

В Беларуси холдинги начали действовать с **1 апреля 2010** **г**., когда вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь».

В настоящее время холдинги стали объективной экономической реальностью в Беларуси. Холдингом признается только то объединение, которое зарегистрировано в установленном порядке в Министерстве экономики в качестве такового.

Основной идеей формирования холдингов является создание системы экономических связей и финансового контроля через систему участия в имуществе дочерних компаний, т. е. владения их акциями (долями) в уставном фонде.

Холдинг не является юридическим лицом. Его участниками могут быть только хозяйственные общества и (или) унитарные предприятия и не могут быть юридические лица, зарегистрированные в государствах, с которыми у Республики Беларусь отсутствует соглашение, предусматривающее обмен информацией по налоговым вопросам.

Холдинг создается на основании решения управляющей компании холдинга или собственника. При этом указом не предусматривается необходимость получения согласия дочерних компаний на вхождение в холдинг. Управляющая компания холдинга выполняет управленческие решения: проводит согласованную финансовую, инвестиционную и производственную политику холдинга, разрабатывает планы перспективного развития. Она обладает полномочиями выступать от имени участников холдинга в отношениях, связанных с созданием и его деятельностью, вести консолидированный учет и отчетность о финансово-хозяйственной деятельности холдинга.

В обязанности дочерним компаниям вменено представление управляющей компании бухгалтерской отчетности не реже одного раза в год. А в обязанности управляющей компании – обеспечивать конфиденциальность полученной от дочерних компаний холдинга информации, что должно быть зафиксировано в ее уставе.

При создании холдингов важно учитывать возможность сохранения технологического и кооперационного единства, проведения централизованной инвестиционной политики в отношении объединившихся предприятий, привлечения новых денежных средств для технического совершенствования и развития производства, его реструктуризации, повышения конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках.

В последние годы получила распространение и такая форма интеграции, как концерн. ***Концерн*** *–* это форма объединения предприятий, осуществляемая посред­ством системы участий, финансовых связей, договоров об общности интересов. Входящие в концерн предприятия номинально остаются самостоятельными, но фактически подчиняются еди­ному хозяйственному руководству. Благодаря масштабам кон­цент-рации капитала и производственных мощностей, широким возможностям диверсификации производства концерны облада­ют большей устойчивостью к колебаниям рыночной конъюнкту­ры, способны эффективно распределять инвестиционные ресур­сы и концентрировать их на наиболее рентабельных направлениях деятельности.

Эффективность различных форм интеграционных отношений целесообразно определять в соответствии с критериями, зависящими от цели существования каждой из форм.

Критериями эффективности функционирования этих структур могут выступать:

– достижение конкурентоспособности;

– ведение расширенного производства;

– обновление и эффективное использование имеюще­гося ресурсного потенциала;

– социальная эффективность;

– региональный экономический и социальный эффект функционирования структуры.

При оценке эффективности интегрированных формирований в виде договорных отношений между участни­ками интеграции без объединения в какой-либо форме критерии эффективности следует определять исходя из общей стратегии контрагентов: сохранять независимость и стабильное прибыльное положение. В отличие от фор­мы интегрированных объединений предприятия, использующие договорную систему интеграционных отношений, не имеют целью обеспечить мощный рост объема производства продукции и реализовать крупные регио­нальные проекты, поэтому и критерии эффективности следует применять несколько иные: достижение рентабельности производства; эффективное использование имеющегося ресурсного потенциала; обеспечение материального и социального благосостояния работников.

**ЛЕКЦИЯ16. СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ) АПК**

**16.1. Сущность и принципы системы планирования, виды планирования**

**Планирование** представляет собой процесс научной разра­ботки и претворения в жизнь комплекса мероприятий, опреде­ляющих направления и темпы развития предприятия, обеспе­чивающих соответствие производства потребностям рынка и на основе этого – увеличение объема продаж и прибыли предпри­ятия.

Целью планирования являются разработка и практическое обеспечение параметров, определяющих буду­щее состояние предприятия, а также путей, способов и средств их достижения. Эти параметры фиксируются в плане, который представляет собой описание, модель намечаемого будущего состояния предприятия в целом, отдельных структурных под­разделений и производственно-хозяйственных процессов. В плане определяются пути и способы достижения желаемых результатов, устанавливаются необходимые для этого ресурсы.

***Планирование* как экономический инструмент управления предприятием представляет собой научное обоснование соци­ально-экономических целей развития предприятия и разработ­ку наилучших способов их осуществления с учетом требований рынка при эффективном использовании ограниченных произ­водственных ресурсов.**

Формулировка стратегических, тактических и текущих це­лей предприятия, разработка планов его развития, конкретиза­ция ожидаемых результатов, расчет предполагаемых значений основных технико-экономических показателей – все это со­ставляет содержание процесса планирования.

*Конечная цель* планирования – обоснование роста прибыли предприятия, эффективности производства, повышение конку­рентоспособности и мотивировка расширенного воспроизводства.

*Объекты* планирования – это рабочее место, бригада, учас­ток, цех, производство, отдел и предприятие.

*Предметами* планирования выступают спрос и производ­ство продукции (услуг); потребность предприятия в трудовых, материальных, интеллектуальных и финансовых ресурсах; ак­тивы и пассивы баланса предприятия; доход, прибыль, цена, се­бестоимость; экономическая эффективность производства, ин­новаций, капитала, инвестиций; социально-экономическое и техническое развитие предприятия.

*Предпосылками (условиями)* планирования являются форми­рование нормативной базы, систематизированный учет выпол­нения планов, наличие правового обеспечения экономической деятельности предприятия, стандартизация и унификация пла­новых процедур, компьютеризация.

Выделяют следующие важные ***задачи планирования*** *на предприятии*

**а) экономические:**

• производство конкурентоспособной продукции и обеспе­чение потребностей рынка;

• увеличение объема и доли продаж на рынке за счет про­изводства новой высококонкурентной продукции (работ, услуг) и осуществления маркетинговой деятельности;

• обеспечение прибыли, финансовой устойчивости и рен­табельности капитала за счет эффективного использования применяемых ограниченных производственных ресурсов и на основе активизации инновационно-инвестиционной деятель­ности и приращения капитала;

**б) социальные:**

• обеспечение роста оплаты труда работников предпри­ятия в сочетании с опережающим ростом производительности труда;

• создание новых рабочих мест;

в**) экологические:**  охрана среды обитания и окружающей среды.

**К числу основных задач планирования можно отнести:**

• разработку и корректировку стратегии и тактики ведения производственно-хозяйственной деятельности предприятия;

• определение научно обоснованной потребности в продук­ции предприятия;

• определение потребности в ресурсах, необходимых для выполнения запланированного объема производства продук­ции, работ, услуг;

• нормирование расхода и оптимизацию использования всех видов ресурсов;

• максимизацию прибыли;

• оценку альтернативных вариантов решения хозяйствен­ных задач;

• предотвращение не­ожиданных отклонений, осложнений обычного хода производ­ственно-хозяйственной деятельности;

• синхронизацию хозяйственных процессов работы структур­ных подразделений предприятия во времени и в пространстве;

• оперативный контроль за работой структурных подразде­лений предприятия и др.

***План развития деятельности предприятия*** включает:

• определение цели деятельности предприятия и его струк­тур на плановый период;

• аргументацию средств достижения цели;

• обоснование методов увязки целей и средств их дости­жения;

• определение этапов и сроков выполнения работ;

• установление исполнителей плана по срокам и видам работ;

• мотивацию методов, сроков и средств контроля за выпол­нением плана.

Сам процесс планирования **проходит четыре этапа:**

• разработку общих целей;

• определение конкретных, детализированных целей на за­данный период;

• определение путей и средств достижения целей;

• контроль за достижением поставленных целей путем со­поставления плановых показателей с фактическими и коррек­тировку целей.

Главной проблемой предприятия, которая разрешается по­средством планирования, является содержание производства (что, как и для кого производить?). При решении главной про­блемы нужно ответить на следующие вопросы: что представля­ет анализируемое предприятие по производственному и науч­но-техническому потенциалу? Кто его конкуренты и клиенты -потребители продукции? Каким должно быть предприятие?

Процессу планирования предшествует разработка стратегии развития предприятия.

***Стратегия развития* предприятия отра­жает цели и средства его перспективного функционирования во взаимодействии с внешней средой и воплощается в страте­гическом планировании и прогнозировании.** Важность прогнозирования процессов развития предприятия в условиях рыноч­ных отношений определяется:

• требованием адаптации предприятия к изменяющейся внешней рыночной среде;

• необходимостью выработки эффективной стратегии и тактики поведения предприятия на различных рынках;

• требованием достижения финансовой устойчивости хо­зяйствующего субъекта в случае возникновения неблагоприят­ной рыночной ситуации;

• необходимостью обеспечения экономического роста на предприятии в благоприятной рыночной конъюнктуре.

Стратегия, являясь средством формирования целей пред­приятия и способов их достижения, позволяет предвидеть пер­спективу развития предприятия; более рационально использо­вать все ресурсы предприятия; целеустремленно и эффективно проводить научно-техническую и инновационно-инвестицион­ную политику на предприятии; своевременно обновлять но­менклатуру и ассортимент продукции, повышать ее конкурен­тоспособность в соответствии с конъюнктурой рынка; повы­шать эффективность производства и улучшать финансовое со­стояние предприятия; избежать риска банкротства.

**Классификация видов плана**

Предприятия используют различные виды планирования и формы планов. Выбор того или иного вида планирования зави­сит от многих факторов, среди которых доминирующее поло­жение занимает специфика предприятия. Важнейшими из факторов, определяющих специфику предприятия, являются форма собственности и концентрация капитала; размеры пред­приятия; уровень научно-технологического развития; характер выпускаемой продукции и отраслевая принадлежность пред­приятия; уровень концентрации и комбинирования, специали­зации и кооперирования производства и т.д.

*По содержанию и форме проявления* различают следующие **виды (формы)** планирования и виды планов.

• 1.С точки зрения *обязательности плановых заданий* – директивное и индикативное планирование.

*Директивное планирование* представляет собой процесс принятия решений, имеющих обязательный характер для объектов планирования.

*Индикативное планирование* представляет собой наиболее распространенную во всем мире форму государственного пла­нирования макроэкономического развития. Оно является анти­подом директивного, потому что индикативный план не носит обязательный для исполнения характер. В составе индикатив­ного плана могут быть обязательные задания, но их число весьма ограничено. В целом же он носит направляющий, рекомен­дательный характер.

Индикативное и директивное планирование должны допол­нять друг друга, быть органически увязаны.

•2. ***По содержанию плановых решений***выделяют стратеги­ческое, тактическое, оперативно-календарное и бизнес-плани­рование. *(*планы стратегические, тактические (текущие), оперативно-производственные и биз­нес-планы)

*Стратегическое планирование,* как правило, ориентиро­вано на долгосрочную перспективу и определяет основные на­правления развития хозяйствующего субъекта.

Основная цель стратегического планирования состоит в соз­дании потенциала для выживания предприятия в условиях ди­намично изменяющихся внешней и внутренней сред, порожда­ющих неопределенность перспективы. В результате стратеги­ческого планирования предприятие ставит перспективные це­ли и вырабатывает средства их достижения.

*Тактическое планирование* следует считать процессом соз­дания предпосылок для реализации новых возможностей пред­приятия. В результате тактического планирования составляется план экономического и социального развития предприятия, пред­ставляющий собой комплексную программу его производствен­ной, хозяйственной и социальной деятельности на соответству­ющий период.

*Оперативно-календарное планирование (ОКП)* является завершающим этапом планирования хозяйственной деятель­ности предприятия. Основная задача ОКП состоит в конкретизации показателей тактического плана с целью организации повседневной планомерной и ритмичной работы предприятия и его структурных подразделений.

*Бизнес-планирование* предназначено для оценки целесооб­разности внедрения того или иного мероприятия. Особенно это касается инноваций, которые требуют для своей реализации крупных инвестиций.

• 3.В зависимости от ***срока, на который составляется план, и степени детализации плановых расчетов***принято различать долгосрочное (перспективное), среднесрочное и краткосрочное (текущее) планирование.

*Перспективное планирование* охватывает период более 5 лет, например, 10,15 и 20. Такие планы призваны определять долговременную стратегию предприятия, включая социальное, экономическое, научно-технологическое развитие.

*Среднесрочное планирование* осуществляется на период от 1 года до 5 лет. На некоторых предприятиях среднесрочное пла­нирование совмещается с текущим. В этом случае составляется так называемый скользящий пятилетний план, в котором пер­вый год детализируется до уровня текущего плана и представ­ляет собой, по сути дела, краткосрочный план.

*Текущее планирование* охватывает период до одного года, включая полугодичное, квартальное, месячное, недельное (де­кадное) и суточное планирование.

*Т.о., от времени действия* выделяют планы долгосрочные (более 5 лет), среднесрочные (от 1 года до 5 лет), краткосрочные (менее 1 го­да, на квартал, месяц);

• 4. *уровням управления —* планы предприятия, цеха, участка, бригады, отдела, рабочего места;

• 5.*по степени охвата:*

*•* общее планирование, охватывающее все аспекты пробле­мы;

• частичное планирование, охватывающее только опреде­ленные области и параметры;

В теории и практике планирования могут также выде­ляться другие виды планирования, охватывающие как глав­ные, так и второстепенные аспекты этого процесса.

В частности, планирование можно классифицировать по следующим критериям:

б) *по объектам планирования:*

• целевое планирование, относящееся к определению стра­тегических и тактических целей;

• планирование средств, относящееся к определению средств достижения поставленных целей (планирование таких потен­циалов, как оборудование, персонал, финансы, информация);

• программное планирование, относящееся к разработке и реализации конкретных программ, например программ про­изводства и сбыта;

• планирование действий, например, специальных продаж, найма кадров;

в) ***по сферам планирования:***

*•* планирование сбыта (цели сбыта, программы действий, расходов на сбыт, развитие сбыта);

• планирование производства (производственной програм­мы, подготовки производства, хода производства);

• планирование персонала (потребности, найма, переподго­товки, увольнения);

• планирование приобретений (потребности, закупок, реа­лизации излишних запасов);

• планирование инвестиций, финансов и т.д.;

г) ***с точки зрения содержания планируемых показателей:***

*•* экономическое планирование – связано с разработкой и практическим осуществлением планов, определяющих буду­щее состояние экономической системы предприятия;

• техническое планирование – соответственно предопреде­ляет технико-экономические параметры предприятия, напри­мер конструкцию и научно-технический уровень выпускаемых изделий;

• организационное планирование – охватывает организа­цию производства, труда и управления;

. социальное планирование – направлено на подготовку решений в области социальной политики предприятия.

Все эти виды планирования позволяют комплексно учиты­вать внутренние и внешние изменения в производственно-хо­зяйственной деятельности предприятия, создавая предпосылки для повышения уровня его экономического потенциала.

При изменении внешних и внутренних условий реализации плана планирование превращается в непрерывную корректи­ровку плана с целью адаптации (приспособления) предпри­ятия к изменяющимся рыночным условиям.

*Методология планирования* развития предприятия определя­ет основные принципы и методы проведения плановых расче­тов, раскрывает логику формирования планов и логику их осу­ществления.

*Принципы —* это основополагающие правила планирования, т.е. исходные положения формирования и осуществления пла­нов развития предприятия с точки зрения их целенаправлен­ности, системности, структуры. Иными словами - это основ­ные требования, которые должны выполняться при разработке планов.

*Методы –* способы, приемы, используемые при разработке планов и программ развития предприятия. Они выступают в ка­честве инструмента, позволяющего реализовывать методологи­ческие принципы планирования.

**Принципы и методы планирования**

Для обеспечения эффективной работы предприятия и уменьшения возможности отрицательных результатов плани­рования оно должно базироваться на следующих **принципах.**

***Принцип необходимости*** планирования предусматривает обязательность применения планов при выполнении любого ви­да трудовой деятельности. Его соблюдение соответствует требо­ваниям рационального использования ограниченных ресурсов на всех предприятиях.

***Принцип непрерывности*** заключается в том, что на каж­дом предприятии процессы планирования должны осуще­ствляться постоянно, а разрабатываемые планы – непрерывно приходить на смену друг другу. Кроме того, непрерывность планирования означает постепенный переход от стратегиче­ских планов к оперативным, необходимость взаимодействия долго- и краткосрочных планов.

***Принцип единства*** предполагает разработку общего или сводного плана социально-экономического развития предприя­тия. На отечественных предприятиях существуют планы про­изводства и продажи продукции, повышения технического и организационного уровней производства, планы отдельных структурных подразделений и другие, которые должны быть увязаны между собой и с единым планом социально-экономи­ческого развития предприятия таким образом, чтобы измене­ние тех или иных разделов различных планов или показателей отражалось и в общем плане субъекта хозяйствования. (принцип взаимной увязки, координации и достижения органиче­ского единства планов предприятия и его подразделений, на основе оптимального сочетания планирования «сверху - вниз» и «снизу – вверх», что обеспечивает согласование внутрипроиз­водственного планирования с текущим планированием произ­водства всего предприятия)

***Принцип гибкости*** предполагает возможность корректи­ровки уже разработанных плановых показателей. Для осуще­ствления принципа гибкости планы должны составляться так, чтобы в них можно было вносить изменения, обусловленные меняющимися внутренними и внешними условиями. Поэтому планы должны содержать резервы, называемые "надбавками безопасности", или "подушками". При соблюдении этого требо­вания необходимо также планировать размер таких резервов, поскольку слишком большие резервы влекут за собой неточ­ность разрабатываемых планов, слишком низкие пределы при­водят к частым их изменениям.

***Принцип точности***определяется влиянием различных внутренних и внешних факторов, поэтому планы должны быть конкретизированы и детализированы в той степени, в какой позволяют это сделать условия функционирования субъекта хозяйствования.

*Принцип оптимальности* основывается на необходимости выбора лучшего варианта из нескольких возможных на всех этапах планирования. Критерием оптимальности различных планов могут быть минимальная трудоемкость, материалоем­кость или себестоимость продукции, максимальная прибыль и другие конечные результаты деятельности предприятия.

*Принцип эффективности* требует разработки такого вари­анта плана, который при существующих ограничениях исполь­зуемых ресурсов обеспечивает получение наибольшего эконо­мического эффекта.

• *Принцип* выделения ведущих звеньев и приоритетов – разработки и производства новых конкурентоспособных видов продукции на основе активизации инновационно-инвестиционной де­ятельности предприятия;

• *Принцип* комплексности – рассмотрения всех сторон объекта ис­следования в его связи и зависимости с другими экономически­ми процессами и явлениями, учета всех принципов планирова­ния и взаимоувязки всех видов и составляющих частей плана;

• *Принцип* сбалансированности и пропорциональности показателей плана, установления и обеспечения соблюдения их пропорций;

• *Принцип* научности – достоверной информации и использования научно проверенных методов планирования. Таким образом, все перечисленные основные принципы планирования ориентируют хозяйствующие субъекты на до­стижение наилучших экономических показателей.

**16. 2. Основные методы планирования на предприятии**

Реализация принципов планирования осуществляется по­средством использования разнообразных методов. **Среди методов планирования развития предприятия выделя­ют методы непосредственного планирования (балансовый, нормативный, программно-целевой и метод планирования по технико-экономическим факторам), сетевые методы и методы экспертных оценок, а также методы моделирования, экономико-математические методы**. Основными из них являются: балансовый, нормативный, системно-анали­тический, сетевой, программно-целевые, экономико-математи­ческие, инженерно-экономические и т.д. У каждого из этих ме­тодов имеются свой инструментарий и приоритетные требова­ния к основному планируемому результату, что лежит в основе их применения в процессе планирования производственно-хо­зяйственной деятельности.

***Балансовый метод*** в процессе планирования реализует принцип сбалансированности и пропорциональности. Смысл *балансового метода* заключается в том, чтобы обеспечить равенство двух планируемых показате­лей.

Балансовый метод предполагает разработку системы пока­зателей, в которой одна часть, характеризующая ресурсы по ис­точникам поступления, равна другой части, показывающей ис­пользование ресурсов по всем направлениям их расхода. Такая система показателей при планировании включает материаль­ные балансы (топлива, электроэнергии), трудовые (рабочей си­лы, рабочего времени) и финансовые балансы (денежных доходов и расходов, бухгалтерский). Например, с помощью матери­альных балансов увязываются производство и потребление конкретных видов материальных ресурсов, обосновывается производственная программа предприятия. Как правило, эти балансы разрабатываются в натуральных, условно-натуральных и реже в стоимостных единицах измерения.

*Разработка* баланса начинается с определения *потребнос­тей* в ресурсах на производственно-эксплуатационные нужды и капитальное строительство с учетом прежде всего собствен­ных источников финансирования. Наиболее распространен­ным методом определения потребностей является норматив­ный метод, когда при помощи норм и нормативов определяет­ся необходимость в конкретных видах ресурсов. Заключитель­ным этапом проведения баланса является процесс увязки потребностей предприятия с ресурсами путем разработки ме­роприятий по сокращению норм расхода отдельных видов ре­сурсов на единицу продукции. Применение прогрессивных норм и нормативов при разработке плановых балансов являет­ся перспективным направлением совершенствования балансо­вого метода планирования.

**2. *Нормативный метод*** предполагает технико-экономиче­ское обоснование планов с использованием норм и нормати­вов, которые применяются для расчета потребности в ресурсах и показателей их использования. *Норма —* научно обоснован­ная мера расхода определенного ресурса на единицу продук­ции (услуги, работы) в принятых единицах измерения. *Норма­тивы* характеризуют степень использования ресурсов, расход ресурса, например на 1 млн. р. продукции, размер платы за кре­дит в процентах. Как правило, нормативы представляются в от­носительном выражении.

Система норм и нормативов, используемых в процессе пла­нирования, включает нормы расхода сырьевых и топливно-энергетических ресурсов; нормы затрат труда; нормы и норма­тивы использования основных производственных фондов; нор­мативы капитальных вложений и затрат на капитальное строи­тельство; финансовые нормы и нормативы (нормы амортиза­ции, нормативы рентабельности, ставки налогов); социальные нормы и нормативы (минимальный потребительский бюджет, минимальная заработная плата, норма потребления продоволь­ственных и непродовольственных товаров на душу населения, нормы жилой площади); экологические нормы и нормативы (нормы выброса вредных веществ в окружающую среду, норма­тивы содержания в воде вредных веществ и т.д.).

Нормы и нормативы являются важнейшими регуляторами экономики предприятия. Например, с помощью такого финан­сово-экономического норматива, как норматив рентабельнос­ти, регулируются цены на продукцию предприятий-монополис­тов. На базе минимального потребительского бюджета устанав­ливаются минимальная заработная плата, пенсии, стипендии. Экологические нормы и нормативы служат основой при опре­делении величины экологического налога. Они учитываются при планировании создания новой техники и технологии, про­ектировании строительства новых или реконструкции действу­ющих предприятий, планировании мероприятий по охране окру­жающей среды.

Нормы и нормативы в свою очередь устанавливаются раз­личными методами. Наиболее совершенным методом является *расчетно-аналитический.* Исходными данными для расчета норм и нормативов служат техническая документация с учетом новей­ших достижений науки и техники, методики и инструкции. Нор­мы, рассчитанные этим методом, называются *технически обосно­ванными.* В тех случаях, когда нет возможности определить нор­му или норматив расчетно-аналитическим методом, они опреде­ляются на основе *отчетно-статистических данных* за прошлый период или *опытным путем —* на базе экспериментальных дан­ных с учетом достигнутого передового опыта и выявленных в ре­зультате анализа резервов производства.

Поскольку отчетно-статистические нормы не отражают до­стижения научно-технического прогресса (НТП) и использова­ния резервов производства, то они подлежат ежегодному пере­смотру. Для повышения научного уровня и качества разработ­ки норм и нормативов необходимо учитывать инфляционные процессы, совершенствовать организацию нормирования и технологию подготовки норм и нормативов с применением ЭВМ.

3. Сущность ***программно-целевого метода*** заключается в от­боре основных задач социально-экономического и научно-тех­нического развития, разработке взаимосвязанных мероприя­тий по их достижению в намеченные сроки при сбалансирован­ном обеспечении ресурсами с учетом эффективного их исполь­зования. Поэтому программно-целевой метод предполагает разработку плана на основе оценки конечных потребностей исходя из целей развития предприятия. С помощью этого мето­да реализуется принцип приоритетности в планировании.

В основном программно-целевой метод применяется при планировании НТП и инновационного развития предприятия, поскольку может решить следующие задачи:

• сосредоточить и направить ресурсы предприятия на вы­полнение важнейших научно-технических и инновационных программ;

• обеспечить сквозное планирование научных идей до внедрения их в производство;

• увязать реализацию научно-технических программ с пла­ном социально-экономического развития предприятия.

4. *Метод* ***планирования по технико-экономическим факторам*** применяется при планировании производственной програм­мы, разработке плана по труду, планировании издержек произ­водства и реализации продукции, а также других разделов пла­на экономического и социального развития предприятия.

При данном методе планирования учитываются следующие факторы:

• технические - внедрение новой техники и технологий, новых материалов, реконструкция и техническое перевооруже­ние предприятия;

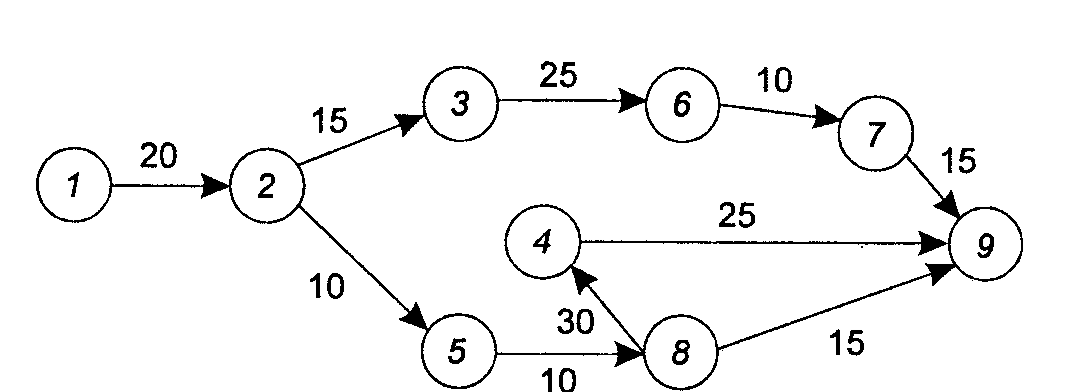
• организационные - совершенствование организации производства и труда;

• структурные — изменение объемов производства, номен­клатуры и ассортимента выпускаемой продукции;

• рыночные - учет инфляции, конкуренции, соотношения спроса, предложения и цены;

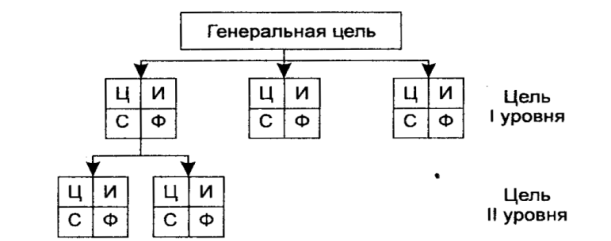
• особые факторы, связанные со спецификой предприятия и производства.

*Сетевой метод* применяется при планировании подготовки производства новой продукции.



Сетевой график подготовки производства: О — событие (например, *1 –* выдача технического задания, 9 — изготовление опытного образца); —*> –* продолжительность работы (например, от события *1* до события 2 пройдет 20 дней)

*Программно-целевой метод* применяется при разработ­ке сложных проектов, где участвует много исполнителей.



*Рис. .* "Дерево целей" целевой комплексной программы: Ц – цель работы или содержание; И – исполнители; С – срок выполнения работы; Ф – размер финансирования

*Экономико-математические модели* в планировании при­меняются в различных модификациях. Их смысл состоит в том, что составляется модель из ряда показателей и коэффици­ентов. Находится переменная планируемая величина *(у)* как за­висимая от других факторов. Например, линейная зависимость показателей выражается формулой *у = а0 + а1х1, + а2х2,*

Сложность экономической ситуации и разнообразие про­исходящих на предприятии процессов не позволяют использо­вать перечисленные методы в чистом виде, поэтому чаще всего применяются их различные комбинации, которые должны ос­новываться на системном научном подходе при изучении состо­яния предприятия, его внешней и внутренней среды.

**16.3. Стратегическое планирование**

***Стратегическое* планирование на микроуров**не — это спо­соб определения наиболее важных целей функционирования предприятия и значений показателей по основным, наиболее важным направлениям социально-экономического развития предприятия, а также способ формирования механизмов, обес­печивающих выработку средств и ресурсов по достижению этих целей на длительную перспективу. Среди целей стратеги­ческого планирования развития предприятия могут быть – повы­шение уровня конкурентоспособности, снижение материале- и энергоемкости продукции, активизация инновационно-инвес­тиционной деятельности предприятия, завоевание новых рынков. Стратегическое планирование представляет собой адап­тивный процесс корректировки решений в соответствии с про­исходящими изменениями в экономике страны, партнеров и конъюнктуре рынка.

**Стратегическое планирование** имеет свою технологию. Про­цесс стратегического планирования включает следующие этапы:

• определение миссии предприятия;

• формулирование целей и задач функционирования пред­приятия;

• анализ и оценку внешней среды;

• анализ и оценку внутренней структуры предприятия;

• разработку и анализ стратегических альтернатив;

• выбор стратегии и составление стратегического плана.

Стратегическое планирование является важнейшей функци­ей стратегического управления. Процесс стратегического управ­ления, кроме стратегического планирования, включает также реализацию стратегии, оценку и контроль ее реализации.

Для стратегического планирования характерны следующие особенности:

• стратегическое планирование должно дополняться теку­щим;

• стратегические планы разрабатываются на совещаниях высшего руководства предприятия, которые проводятся еже­годно;

• годовая детализация стратегического плана осуществля­ется одновременно и в тесной связи с разработкой тактического плана.

Основное преимущество стратегического планирования со­стоит в большей степени обоснованности плановых показате­лей, в большей вероятности реализации планируемых сценари­ев развития событий, чем при традиционном планировании.

Наряду с явными преимуществами стратегическое планиро­вание имеет ряд недостатков, которые ограничивают сферу его применения.

1. Стратегическое планирование не дает и не может дать в силу своей сущности детального описания будущего.

2. Стратегическое планирование не имеет четкого алгорит­ма составления и реализации плана. Цели стратегического пла­нирования обеспечиваются за счет следующих факторов: высо­кого профессионализма и творчества плановиков; тесной связи предприятия с внешней средой; активной инновационной по­литики; включения всех работников предприятия в реализа­цию целей и задач стратегического плана.

3. Процесс стратегического планирования требует для свое­го осуществления значительных затрат ресурсов и времени по сравнению с традиционным перспективным технико-экономи­ческим планированием.

4. Негативные последствия стратегического планирования, как правило, гораздо серьезнее, чем традиционного перспек­тивного.

5. Само по себе стратегическое планирование результата принести не может. Оно должно быть дополнено механизмами реализации стратегического плана.

При всем разнообразии различных вариантов стратегий можно выделить четыре стратегические альтернативы, рас­смотрение которых позволит выяснить причины, почему пред­приятие применяет одну стратегию, а не другую, и ситуации, в которых конкретная стратегия может оказаться успешной.

К этим стратегиям относятся:

• стратегия концентрированного роста;

• интегрированного роста;

• диверсифицированного роста;

• сокращения.

К *стратегиям концентрированного (ограниченного) роста* относятся те стратегии, которые связаны с изменением продукта и (или) рынка и не затрагивают отрасль, технологию, положение предприятия внутри отрасли. Конкретными типами стратегий в этой группе являются стратегия развития продук­та, стратегия усиления позиции на рынке и стратегия развития рынка.

*Стратегия интегрированного роста* реализуется путем ежегодного значительного повышения темпов увеличения про­даж по сравнению с предшествующим периодом. Выделяют два основных типа стратегий интегрированного роста: стратегия обратной вертикальной интеграции и стратегия предшествую­щей вертикальной интеграции. Первая направлена на рост предприятия за счет приобретения или установления контроля за поставщиками. Вторая выражается в приобретении, созда­нии или установлении контроля за хозяйствующими субъекта­ми, находящимися между данным предприятием и конечными потребителями его продукции.

*Стратегии диверсифицированного роста* реализуются в том случае, если предприятия не могут развиваться на рынке с выпускаемым продуктом в данной отрасли. Основными страте­гиями этой группы являются:

• стратегия концентрической диверсификации – про­изводство новых продуктов на базе существующего бизнеса;

• стратегия горизонтальной диверсификации – рост на су­ществующем рынке за счет освоения новой продукции, требую­щей технологии, отличной от используемой;

• стратегия конгломератной диверсификации – предприя­тие расширяется за счет производства изделий, технологически не связанных с традиционно выпускаемыми продуктами, кото­рые реализуются на новых рынках.

*Стратегия сокращения* оправдана в случаях, когда необ­ходима реструктуризация после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности в перио­ды спада. Выделяют четыре типа стратегий сокращения: стра­тегию ликвидации; быстрого успеха; сокращения расходов и стратегию сокращения.

Следует отметить, что предприятие может одновременно применять несколько стратегий. Причем они могут реализовы­ваться как параллельно, так и последовательно.

Процесс стратегического планирования включает следую­щие этапы:

• оценку текущей стратегии;

• анализ портфеля продукции;

• выбор стратегии;

• оценку выбранной стратегии;

• разработку стратегического плана;

• разработку системы бизнес-планов.

**16.4 Тактическое планирование**

**Тактическое планирование** занимает промежуточное поло­жение между долгосрочным (стратегическим) и краткосроч­ным (оперативно-календарным). Стратегическое планирование рассчитано на длительный период (10—15 лет). Однако на мно­гих предприятиях стратегия основана на среднесрочном плани­ровании. Поэтому стратегический план, как правило, охваты­вает период не более 5 лет, тактический – 1 -2 года, оператив­ный – менее 1 года. Составить тактический план на период бо­лее, двух лет не представляется возможным, поскольку про­исходят частые изменения во внешней и внутренней среде предприятия.

Тактическое планирование является средством реализации стратегических планов. Если основная цель стратегического плана заключается в том, чтобы определить то, чего хочет до­биться предприятие в перспективе, тактическое планирование должно ответить на вопрос, как предприятие может достичь та­кого состояния. Кроме того, они различаются целями и сред­ствами их достижения.

В тактическом плане должны быть приняты решения:

• по составу, содержанию, срокам проведения и ресурсному обеспечению научно-исследовательских и опытно-конструктор­ских работ;

• созданию или перепрофилированию производственных мощностей;

• подготовке кадров;

• объемам продаж продукции;

• уровню и структуре издержек;

• материально-техническому обеспечению производства;

• источникам финансирования и т.д.

Тактический план представляет собой развернутую про­грамму всей производственной, хозяйственной и социальной деятельности коллектива предприятия, направленную на вы­полнение заданий стратегического плана при наиболее полном и рациональном использовании материальных, трудовых, фи­нансовых и природных ресурсов. Особое внимание в тактиче­ском плане должно уделяться показателям эффективности и качества работы: росту производительности труда; снижению себестоимости продукции; экономии материальных ресурсов; повышению качества и конкурентоспособности продукции; по­вышению в целом эффективности производства; соблюдению договорных и бюджетных обязательств.

Тактический план имеет многофункциональное назначе­ние. В целом он выполняет три основные функции, частично перекрывающие друг друга: *прогнозирования, координации* и ***контроля.***

Рассмотрим содержание тактического плана.

1. *Экономическая эффективность производства.* В данном разделе плана увеличение эффективности предусматривается за счет рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов на основе внедрения достижений науч­но-технологического прогресса, повышения технического уров­ня производства, совершенствования управления, улучшения организации труда, производства, стимулирования труда, ук­репления трудовой дисциплины, улучшения структуры и по­вышения качества продукции.

2. *Нормы и нормативы.* Разработка тактического плана должна осуществляться на основе прогрессивных, технически и экономически обоснованных норм и нормативов расхода сырья, материалов, топлива, тепловой и электрической энер­гии, норм затрат живого труда, нормативов использования средств труда и организации производственных процессов.

Разрабатываемые в данном разделе плана нормы и нормати­вы систематизируются по видам, изделиям и направлениям в соответствии с требованиями автоматизированной системы об­работки данных.

С помощью норм и нормативов регламентируются связи между структурными подразделениями предприятия, устанав­ливаются научно обоснованные пропорции в производстве и распределении производимой продукции и получаемого дохо­да, осуществляется контроль за уровнем затрат на производство и сбыт продукции.

3. *План производства и реализации продукции.* Основными задачами данного раздела тактического плана являются опре­деление оптимального объема продукции (услуг), который мо­жет быть произведен и реализован предприятием в планируе­мом периоде, изыскание возможностей наиболее полного удов­летворения спроса на продукцию, эффективное использование производственных мощностей, основных фондов и других мате­риальных и трудовых затрат. В плане учитываются:

• производство и реализация продукции в натуральном и стоимостном выражении;

• изменение остатков готовой нереализованной продукции;

• баланс производственных мощностей и их использование.

4. *План материально-технического обеспечения производ­ства.* В этом разделе плана устанавливается потребность пред­приятия в материальных ресурсах, необходимая для выполне­ния производственной программы, мероприятий, предусмот­ренных планом технического развития и организации про­изводства, и т.д. Потребность в материально-технических ре­сурсах определяется с учетом отраслевых особенностей пред­приятий в разрезе применяемых материалов: сырье и материа­лы; топливо и энергия; оборудование.

5. *План по персоналу и оплате труда.* Данный раздел плана устанавливает потребность в персонале и средствах на оплату его труда. В процессе его разработки необходимо обеспечить: оптимальную численность работающих и соотношение отдель­ных категорий персонала; опережающие темпы роста произво­дительности труда над темпами роста заработной платы; эф­фективное использование персонала; повышение квалифика­ции и переподготовку работников предприятия.

В процессе составления плана по труду и персоналу опре­деляются: общая численность и структура персонала; допол­нительная потребность в персонале; источники обеспечения дополнительной потребности; высвобождение персонала; общий размер фонда оплаты труда; структура фонда оплаты труда.

6. *План по издержкам производства, прибыли и рентабель­ности.* Данные плана по издержкам, прибыли и рентабельно­сти используются при составлении финансового плана. Поэто­му важно правильно отразить в плане по издержкам нормируе­мые государством расходы (амортизационные отчисления, ко­мандировочные и представительские расходы, затраты на фор­менную одежду и т.д.) и полноту отнесения на себестоимость республиканских и местных налогов и сборов, отчислений во внебюджетные фонды. Необходимо установить рациональную структуру себестоимости, соотношение между постоянными и переменными расходами, обосновать прогнозируемый уровень затрат, полноту учета резервов.

7. *План инноваций (технического и организационного раз­вития предприятия).* Он составляется на основе заданий стра­тегического плана, содержит перечень и характеристику ново­введений, планируемых к внедрению на предприятии.

8. *План инвестиций и капитального строительства.* Он содержит обоснование потребности предприятия в инвестициях (в том числе капитальных вложениях) в разрезе направлений их использования, а также эффект, получаемый от реализации инвестиций (капитальных вложений).

9. *План по охране природы, и рациональному использованию природных ресурсов.* Для предотвращения загрязнения окружа­ющей среды, а также рационального использования природных ресурсов в тактическом плане предусматриваются мероприя­тия по охране природы и рациональному использованию при­родных ресурсов.

В данном разделе плана обосновывается перечень важнейших природоохранных мероприятий с указанием технико-эко­номических параметров.

10. *План социального развития коллектива.* В этом плане предусматриваются мероприятия по решению наиболее акту­альных для данного коллектива и региона задач социального развития, улучшения условий труда, отдыха и быта, совершен­ствования отношений в коллективе, развития благоприятного морально-психологического климата.

11. *Финансовый план.* Финансовый план предприятия со­ставляется в виде баланса доходов и расходов, расчетных форм для определения статей баланса. Поэтому он тесно связан со всеми разделами тактического плана. Составляется финансо­вый план на основе стратегического, планов производства и ре­ализации продукции, инноваций, экономической эффективно­сти, материально-технического обеспечения, издержек, инвес­тиций, социального развития, фондов специального назначе­ния и других разделов тактического плана.

**16.5 Бизнес-план развития предприятия и методические основы его разработки**

**Бизнес-план развития предприятия** (отдельных направлений его деятельности) является формой проявления текущего пла­нирования в условиях рыночных отношений.

Бизнес-план - это форма представления финансово-эконо­мического обоснования намерений предприятия в рыночной экономике. Бизнес-план состоит из двух частей - описательной и расчетной (финансовый план). В описательной части выделя­ют разделы, в которых дается краткая экономическая история предприятия, характеристика выпускаемой продукции, анализ рынков сбыта и конкурентов, план маркетинга, организацион­ные изменения, управление персоналом. В финансовом плане приводятся результаты расчетов объема продаж и прибыли, показатели экономической эффективности и другие обоснова­ния исходя из назначения бизнес-плана.

Бизнес-план может быть использован в целях:

• повышения уровня стратегического управления произ­водством и реализацией продукции;

• технико-экономического обоснования эффективного развития производства, инвестиционных проектов и получе­ния кредитов;

• выработки экономической программы развития произ­водства за счет оказания мер государственной поддержки;

• формирования единого плана хозяйствования на перспек­тиву, обоснования эффективности приватизации, целесообраз­ности создания совместного или иностранного предприятия.

***Бизнес-план –***это документ, отражающий в концентриро­ванной форме ключевые показатели деятельности предприятия в будущем, в нем анализируются все проблемы, с которыми можно столкнуться, а также определяются способы решения этих проблем.

Назначение бизнес-плана — помочь предпринимателям оценить свои возможности, выявить емкость и перспективы бу­дущего рынка, оценить необходимые затраты и соизмерить их с теми ценами, по которым можно будет реализовать продукцию или услуги (для определения потенциальной прибыльности за­думанного дела), убедить возможного инвестора в привлека­тельности выбранной деятельности, обнаружить возможные трудности в первые годы работы предприятия, рассчитать по оценочным показателям прибыльность или убыточность дан­ной деятельности, установить возможные контакты с контр­агентами и т.д.

Бизнес-планирование основывается на принципах, харак­терных для всех видов планирования *(единства, участия, не­прерывности, гибкости, точности),* а также на принципах *итеративности* (бизнес-планирование должно носить творче­ский характер и предусматривать неоднократную проработку уже составленных разделов бизнес-плана) и *многовариантно­сти* (возможность выбора наилучшего из альтернативных ва­риантов достижения поставленных целей).

В зависимости от цели бизнес-плана выделяют следующие его разновидности:

• бизнес-план развития предприятия (бизнес-план пред­приятия);

• бизнес-план отдельного проекта;

• бизнес-план санации предприятия;

• другие.

***Бизнес-план предприятия*** - экономическая программа эф­фективного управления производством, в которой на основе оценки сложившейся экономической ситуации и изучения рынка товаров разрабатываются производственная, коммер­ческая и финансовая стратегии развития производства конку­рентной продукции и получения максимальной прибыли. *Цель* бизнес-плана предприятия – повышение эффектив­ности функционирования предприятия и обеспечение роста прибыли на основе формирования комплексной системы раз­вития и, прежде всего, активизации инновационно-инвестици­онной деятельности предприятия.

*Основные задачи* бизнес-плана предприятия:

• определение объема продаж своей продукции;

• формирование производственной программы;

• экономическое обоснование инновационных и инвести­ционных проектов;

• доказательство необходимости и определение пути струк­турных изменений в экономике предприятия;

• обеспечение платежеспособности предприятия;

• расчет экономической эффективности планируемых по­казателей.

***Бизнес-план отдельного проекта –***это документ, содержа­щий технико-экономическое обоснование и программу дей­ствий исполнителей по реализации, например, инновационно-инвестиционного или другого проекта.

***Целью*** бизнес-плана, например инновационно-инвестици­онного проекта, является обоснование возможностей произ­водства и реализации новой продукции (новой технологии, но­вых форм и методов управления и т.д.) на основе расчета чис­того дисконтированного дохода, срока окупаемости инвести­ций и внутренней нормы рентабельности.

*Основные задачи* бизнес-плана инновационно-инвестицион­ного проекта:

• осмыслить и описать проект;

• определить чувствительность проекта к внешним измене­ниям;

• составить финансовый план;

• определить экономическую эффективность.

*Цель* ***бизнес-плана санации предприятия –***представить фи­нансово-экономическое обоснование возможности возврата долгов и восстановления платежеспособности предприятия, показать пути выхода предприятия из финансового кризиса.

*Основные задачи* бизнес-плана санации предприятия:

• восстановить платежеспособность;

• организовать производство и сбыт новой продукции;

• сохранить рабочие места;

• повысить экономическую эффективность производства. Ведущим звеном эффективного управления предприятием является разработка комплексной *стратегии хозяйствования,* направленной на обеспечение устойчивого функционирова­ния предприятия и роста прибыли. Поиск конкретной страте­гии управления базируется на принятой стратегии развития, разработанной в процессе стратегического планирования. Кон­кретная стратегия текущего хозяйствования является основой для бизнес-планирования. Она включает три раздела:

• формулирование перспективной цели и установление долговременных задач, прежде всего по получению прибыли (таким образом обеспечивается преемственность бизнес-плана со стратегическим планом);

• определение способов реализации поставленных задач и путей достижения намеченных целей на основе развития про­изводства конкурентоспособной продукции;

• оптимизация использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также выработка организационно-тех­нических и финансово-экономических способов и форм разви­тия предприятия, которые способны успешно реализовать по­ставленные задачи.

Первостепенное значение имеет стратегия производства но­вой конкурентоспособной продукции, маркетинговая, произ­водственная и финансовая стратегии, основанные на использо­вании новых технологий и прогрессивной техники, рациональ­ной организации производства и труда и переориентации пред­приятия, на учете требований рынка и уровня удовлетворения спроса потребителей.

Для разработки бизнес-плана наибольший интерес пред­ставляют следующие ключевые стратегии:

• инновационная стратегия, основанная на развитии науч­ных исследований, внедрении новой техники и технологии в производство, производстве новой высококонкурентной про­дукции;

• маркетинговая стратегия, направленная на определение ем­кости рынка, расширение рынка продаж и увеличение прибыли;

• стратегия рациональной организации труда, производ­ства и реализации продукции;

• инвестиционно-финансовая стратегия, обеспечивающая эффективное регулирование денежных потоков с целью полу­чения максимальной прибыли от вложения капиталов;

• стратегия эффективного управления предприятием, кото­рая представляет имитационную модель реализации всех задач бизнес-плана, включая организацию маркетинговой деятельнос­ти, технической подготовки производства, производства и реа­лизации продукции, финансового менеджмента.

Основной задачей при формировании эффективной страте­гии текущего хозяйствования является развитие коммерческо­го расчета и углубление его принципов, внедрение достижений науки и техники, создание новых организационных структур и подбор кадров, обеспечивающих стратегические изменения и реализацию производственного потенциала предприятия с це­лью получения прибыли.

Таким образом, разработка бизнес-плана направлена на реа­лизацию целей предприятия. Эти цели и определяют вид биз­нес-плана (бизнес-план по реализации целей отдельных видов деятельности; реструктуризации; освоению новых видов про­дукции или технологий; привлечению инвестиций; бизнес-план финансового оздоровления предприятия; вновь создаваемого предприятия и др.).

Бизнес-план развития предприятия разрабатывается для обоснования возможности обеспечения сбалансированности основных экономических и финансовых показателей его де­ятельности на очередной календарный год и служит конкрет­ным планом по мобилизации всех видов ресурсов и реализации организационно-хозяйственных мероприятий, направленных на достижение целей и задач, установленных прогнозом разви­тия коммерческого предприятия на пять лет в увязке с направ­лениями и параметрами, определенными прогнозом социаль­но-экономического развития Республики Беларусь на очеред­ной год и программой социально-экономического развития Республики Беларусь на очередные пять лет.

Бизнес-план развития базируется на анализе текущего состоя­ния коммерческого предприятия, основных факторов экономи­ческого роста и оценке их влияния на развитие коммерческого предприятия и отрасли народного хозяйства в прогнозном перио­де. При анализе особое внимание уделяется выявлению положи­тельных тенденций развития предприятия, а также установлению причин, негативно влияющих на результативность производства товаров (работ, услуг).

Бизнес-план развития предприятия включает:

• оценку текущего состояния коммерческого предприятия с определением закономерностей и тенденций его развития во взаимосвязи с тенденциями и приоритетами развития отрасли народного хозяйства;

• обоснование целей и задач, важнейших направлений эко­номического развития коммерческой организации на очеред­ной год;

• определение внутренних и внешних факторов и условий эффективного развития коммерческого предприятия;

• установление конкретных параметров и приоритетных направлений развития коммерческого предприятия на очеред­ной год;

• определение и описание конкретных мероприятий, обес­печивающих достижение целевых параметров развития ком­мерческого предприятия.

**16.6. Этапы разработки бизнес-плана**

*Процесс разработки бизнес-плана* включает три укрупненных этапа. На первом этапе решаются экономические задачи ***анализа и оценки уровня производственной деятельности*** предприятия, характеристики производственного потенциала и сферы бизнеса. Второй этап — это решение задач по изуче­нию ***рынка,*** разработке прогноза производства продукции и формированию эффективной системы управления. На треть­ем этапе разрабатывается ***стратегия финансирования меро­приятий*** по развитию производства и реализации конкуренто­способной продукции, повышению эффективности производ­ства.

**Разработка бизнес-плана включает взаимоувязанные между собой этапы, выстроенные в определенной логической последо­вательности.**

На *первом этапе* разработки бизнес-плана определяются це­ли его подготовки на основании перечня тех проблем, которые призван решить бизнес-план конкретного предприятия. В на­стоящее время такими целями могут быть: достижение безубы­точности его деятельности; ввод в действие нового магазина, це­ха; выпуск нового вида продукции; внедрение мероприятий по совершенствованию маркетинга и менеджмента и др.

*Второй этап* разработки бизнес-плана включает анализ, оценку и прогнозирование собственных возможностей пред­приятия, т.е. анализ текущих и прогнозных результатов функ­ционирования самого предприятия; анализ и прогнозирование обеспеченности его деятельности материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами; анализ и прогнозирование текущих результатов деятельности основных конкурентов; анализ и прог­нозирование рынков сбыта; анализ и прогнозирование возмож­ных видов риска.

Таким образом, первый и второй этапы определяют содер­жание подготовительной экономической работы по составле­нию бизнес-плана.

Следующие этапы разработки бизнес-плана деятельности предприятия представляют собой непосредственное его состав­ление (формирование).

*Третий этап* включает характеристику планируемой пред­приятием продукции, работ, услуг, производимых им. Целью этого этапа является оценка сильных и слабых сторон деятель­ности в сферах менеджмента, производства, маркетинга, фи­нансов, кадровой политики как самого предприятия, так и его основных конкурентов.

*Четвертый этап* состоит в исследовании рынков сбыта. Целью этого этапа является оценка рынков сбыта, уровня конкуренции, конкурентоспособности производимых товаров, ра­бот, услуг. В результате проведенных на данном этапе исследо­ваний должно быть сформулировано обобщенное представле­ние о рынках и конкурентах.

*Пятый этап* предполагает разработку плана производства, который включает прогноз объемов производства (реализации) продукции (товаров), работ, услуг с учетом заданий программы социального и экономического развития предприятия и резуль­татов анализа и прогнозирования его собственных возможно­стей, определение потребности в основных фондах, исходном сырье, оборудовании, персонале по категориям работников, затратах на оплату труда, определение полной себестоимости производимой продукции.

*Шестой этап* включает разработку ценовой политики предприятия, а также системы формирования спроса и стиму­лирования сбыта. Целью данного этапа является разработка маркетинговой стратегии предприятия.

*Седьмой этап* предполагает выбор типа организационной структуры и оценку ее эффективности.

*Восьмой этап* предусматривает описание возможных типов рисков, расчет уровней рисков и разработку мероприятий по их снижению и предупреждению.

*Девятый этап* состоит в разработке финансового плана предприятия, целью которого является оценка эффективности планируемой деятельности предприятия. Данный этап включа­ет: прогноз доходов и расходов; сметы фондов; прогнозный ба­ланс денежных средств; прогнозный баланс активов и пасси­вов; прогноз ключевых финансовых показателей.

*Десятым,* завершающим этапом разработки бизнес-плана, является составление резюме, которое представляет собой, по сути, краткое изложение бизнес-плана деятельности пред­приятия.

**16.7. Структура и содержание бизнес-плана**

Разработка бизнес-плана направлена на реализацию целей предприятия, которые определяют вид бизнес-плана (биз­нес-план по реализации отдельных мероприятий, бизнес-план развития действующего предприятия, инвестиционный биз­нес-план, план финансового оздоровления предприятия, биз­нес-план вновь создаваемого предприятия и др.). Следует отме­тить, что на предприятии иногда могут разрабатываться не­сколько видов бизнес-планов.

Бизнес-планы могут оформляться в виде текстового, таблич­ного и графического материала. В состав бизнес-плана входят: титульный лист, содержание, текст основных разделов, прило­жения. На титульном листе указываются названия инвестици­онного проекта, предприятия — инициатора проекта, органи­зации — разработчика бизнес-плана, утверждающие подписи руководителя предприятия и руководителя организации-разра­ботчика, заверенные печатью, требования конфиденциально­сти документа. В содержании приводятся названия основных разделов и подразделов бизнес-плана, его приложений, а также даются ссылки на страницы.

Бизнес-план должен давать полное представление обо всех аспектах проекта и состоять из следующих основных разделов:

**резюме;**

**характеристика предприятия и стратегия его разви­тия;**

**описание продукции (услуги). анализ рынков сбыта, стра­тегия маркетинга;**

**производственный план;**

**организационный план; план реализации проекта;**

**инвестиционный и инновационный план;**

**прог­нозирование финансово-хозяйственной деятельности;**

**показа­тели эффективности проекта;**

**юридический план; информация о разработчиках бизнес-плана.**

С учетом отраслевой специфики и особенностей финансо­во-хозяйственной деятельности предприятия описательная часть может быть дополнена другими разделами по решению соответствующего органа управления.

Резюме отражает основную идею проекта и обобщает ос­новные выводы и результаты по разделам бизнес-плана. Его за­дача заключается в том, чтобы в сжатой доступной форме изло­жить суть бизнес-плана. Целесообразно привести информацию о технической новизне проекта, его социальной значимости. Объем резюме – 4-7 страниц.

Раздел «Резюме» составляется на завер­шающем этапе разработки бизнес-плана развития, когда имеет­ся полная ясность по остальным разделам.

В разделе "**Характеристика предприятия и стратегия его развития**" даются описание отрасли и характеристика предприятия, определяются место и роль в отрасли коммерческого предприятия. Даются харак­теристики формы собственности и указания на основных соб­ственников. Отражаются исто­рия развития предприятия, слабые и сильные стороны про­изводственно-хозяйственной деятельности, приводится харак­теристика имеющихся производственных ресурсов, выпускае­мой продукции и другого, формулируются цели и задачи про­екта, обосновываются мероприятия по их достижению, источ­ники финансирования. В сжатой форме представляются основные достижения и проблемы в деятельности предприятия за последние 3-5 лет, приводится анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия за три года, предшествующих планируемому.

**В разделе «Описание продукции. Анализ рынков сбыта. Стра­тегия маркетинга»** представляется информация о производимой продукции, ее потребительских свойствах, наличии патентов, лицензий, сертификатов, приводится план мероприятий по усовершенствованию продукции с целью повышения ее конку­рентоспособности, отражаются основные аспекты сбытовой по­литики предприятия. Раскрываются основные показатели внеш­неэкономической деятельности: объемы производства и экспор­та продукции, импорт, валютные поступления, сокращения бар­терных операций во внешнеэкономической деятельности. Данные о наличии запасов готовой продукции на складе и пла­нируемых мероприятиях по приведению их уровня в соответ­ствие с установленным нормативом.

На основе анализа рынков сбыта и выработанной стратегии маркетинга излагаются ключевые моменты обоснования объ­емов продаж продукции. Анализ рынков включает общую ха­рактеристику рынков, на которых планируется сбыт продук­ции коммерческого предприятия, оценку их размера, долю предприятия на разных рынках, динамику развития рынка и прогноз тенденций изменения его в будущем, основные факто­ры, влияющие на изменения рынка. Приводятся сравнитель­ные данные по ценам на основную продукцию собственного производства и производства конкурентов в республике и зару­бежных фирм. Помимо этого в разделе представляются сведе­ния об объектах товаропроводящей сети за пределами Респуб­лики Беларусь и организации сервисного обслуживания.

**Раздел «Производственный план»** содержит характеристику имеющихся основных производственных фондов, загрузку производственных мощностей, анализ соответствия существу­ющих производственных мощностей объемам производствен­ной программы в планируемом периоде, обоснование потреб­ности в дополнительном оборудовании, выбора поставщиков оборудования и другие мероприятия.

В разделе «**Организационный план**» приводится описание организационно-штатной структуры предприятия, его кадро­вой политики, списочной численности работников, в том числе производственного и административно-обслуживающего пер­сонала, планируемых фонда заработной платы и среднемесяч­ной заработной платы работников, в том числе производствен­ного персонала: Отдельно отражаются планируемые организа­ционные мероприятия по выбору рациональной системы управления производством, персоналом, снабжением, сбытом и организацией в целом. Раскрывается комплекс мер по стимули­рованию труда специалистов, их переподготовке и обучению, подбору и расстановке кадров. При необходимости обосновы­вается потребность в проведении реорганизации (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование).

В разделе **«Инвестиционный и инновационный план»** при­водятся краткая характеристика инвестиционных проектов, ре­ализация которых будет продолжена или начата в планируе­мом периоде; результаты реализации проекта (выпуск новой продукции, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, увеличение объемов производства, улучшение условий труда, снижение энерго- и материалоемкости продук­ции, замена активной части основных производственных фон­дов, внедрение новых и высоких технологий и иные результа­ты); описание основных средств, планируемых к приобрете­нию. В случае необходимости разработки бизнес-плана инвес­тиционного проекта приводится информация о наличии такого бизнес-плана и принятых решениях по нему. По реали­зуемым (намеченным к реализации) инвестиционным проек­там указывается взаимосвязь с существующими приоритетами развития отрасли, включая участие в государственных и межго­сударственных инвестиционных программах. Отражаются на­правления прикладных исследований и разработок, планиру­емые результаты инновационной деятельности коммерческого предприятия.

Важным моментом в этом разделе является определение и обоснование источников финансирования всех намеченных инвестиционных мероприятий. При привлечении в качестве источников финансирования кредитов банков, а также мер го­сударственной поддержки указываются имеющиеся кредит­ные соглашения, решения органов государственного управле­ния. Правительства Республики Беларусь, Президента Респуб­лики Беларусь.

Целью раздела **«Прогнозирование финансово-хозяйствен­ной деятельности»** является обоснование оптимального вари­анта организации производства, позволяющего получить наи­лучший финансовый результат. Назначение финансового пла­нирования состоит в определении на предстоящий период ве­личины источников поступлений доходов, сумм расходов и отчислений, сбалансирование, а также активное воздействие на выработку реальной стратегии бизнеса на основе глубокого анализа внешних и внутренних факторов, влияющих на его раз­витие и сокращение длительности оборота капитала.

Финансовый план включает расчеты и обоснования: балан­са доходов и расходов, расчет прибыли от реализации продук­ции, чистой прибыли и направлений ее использования, расчет потока денежных средств. В этом разделе также освещаются вопросы имущественной и организационно-правовой реструк­туризации, если в планируемом периоде намечается изменение формы собственности либо доли собственников в совместном капитале предприятия.

Убыточные предприятия, планирующие реструктуризацию кредиторской задолженности, включают в бизнес-план разви­тия раздел «Реструктуризация кредиторской задолженности». В нем указываются виды кредиторской задолженности, обос­нования необходимости ее реструктуризации. В бизнес-плане развития отдельно приводятся расчеты прогнозируемой де­ятельности коммерческого предприятия на период реструкту­ризации кредиторской задолженности при условии реструкту­ризации задолженности и без ее проведения.

При подготовке раздела **«Показатели эффективности де­ятельности предприятия»** необходимо использовать комплекс­ную систему показателей, включающую основные финансовые показатели работы предприятия (объем производства продук­ции, выручка от реализации продукции, себестоимость реали­зованной продукции, прибыль от реализации продукции, чис­тая прибыль, сумма просроченной кредиторской и дебитор­ской задолженности на конец соответствующего планируемого периода, ее удельный вес в общей сумме соответственно креди­торской или дебиторской задолженности, запасы готовой про­дукции на конец планируемого периода к среднемесячному объему производства промышленной продукции, уровень рен­табельности реализованной продукции, уровень рентабельнос­ти продаж), а также показатели, характеризующие финансовое состояние и платежеспособность предприятия (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собствен­ными оборотными средствами, коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами).

В данном разделе устанавливаются целевые показатели, по которым определяется выполнение бизнес-плана развития. К таким показателям относятся индекс объема производства, уровень рентабельности реализованной продукции. С учетом отраслевых особенностей состав целевых показателей, по кото­рым определяется выполнение бизнес-плана развития, может быть дополнен другими показателями по решению соответ­ствующего органа управления.

Невыполнение любого из установленных целевых показате­лей означает невыполнение в целом бизнес-плана развития за соответствующий отчетный период.

Приведенные в описательной части бизнес-плана развития показатели подтверждаются соответствующими финансово-экономическими расчетами, оформляемыми приложениями к бизнес-плану развития.

Состав основных показателей бизнес-плана развития предприятия определяется основными показателями социаль­но-экономического развития Республики Беларусь на очеред­ной год и показателями, доводимыми и контролируемыми в установленном порядке органами управления.

Бизнес-план развития предприятия включает **основные по­казатели** (нарастающим итогом за первый квартал, первое по­лугодие, девять месяцев, год), к которым относятся:

• объем производства продукции;

• индекс объема производства продукции;

• запасы готовой продукции на конец отчетного периода к среднемесячному объему производства промышленной про­дукции;

• удельный вес новой продукции в объеме промышленного производства;

• доля сертифицированной продукции в объеме промыш­ленного производства;

• выручка от реализации продукции (в том числе выручка, оплаченная денежными средствами, неденежными средства­ми);

• индекс выручки от реализации продукции;

• объем экспорта;

• удельный вес экспорта в объеме реализованной продук­ции;

• объем импорта;

• себестоимость реализованной продукции (в том числе материальные затраты, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных средств и немате­риальных активов, прочие затраты);

• индекс себестоимости реализованной продукции;

• индекс доли материальных затрат в затратах на произ­водство продукции по основному виду деятельности;

• индекс себестоимости реализованной продукции на 1000 р. реализованной продукции;

• снижение материалоемкости произведенной продукции по основному виду деятельности в промышленности, в строи­тельстве;

прибыль от реализации продукции; уровень рентабельности продаж; уровень рентабельности реализованной продукции; сальдо операционных доходов и расходов; сальдо внереализационных доходов и расходов; прибыль до налогообложения; чистая прибыль;

объем использованной прибыли по направлениям; остаток нераспределенной прибыли; сумма просроченной кредиторской задолженности на ко­нец отчетного периода;

• удельный вес просроченной кредиторской задолженнос­ти в общей сумме кредиторской задолженности;

• сумма просроченной дебиторской задолженности на ко­нец отчетного периода;

• удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности;

• средства предприятия на отчетную дату (в том числе обо­ротные активы, внеоборотные активы);

• списочная численность работников в среднем за год, предшествующий планируемому году;

• списочная численность работников в планируемом пери­оде;

• размер тарифной ставки I разряда;

• среднемесячная заработная плата на одного работающего;

• индекс производительности труда к соответствующему периоду предыдущего года;

• коэффициент обеспеченности собственными оборотны­ми средствами на планируемый период;

• коэффициент текущей ликвидности на планируемый пе­риод;

• коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами на планируемый период;

• инвестиции в основной капитал (в том числе в создание основных средств, участвующих в предпринимательской де­ятельности);

• источники инвестиций в основной капитал (собственные средства, заемные средства, республиканский бюджет, мест­ные бюджеты, внебюджетные фонды, иностранные источники (без кредитов иностранных банков), кредиты банков, из них кредиты иностранных банков, средства населения, прочие ис­точники);

• объем полученной государственной поддержки (в том числе в виде предоставления отсрочки и/или рассрочки уплаты налогов, сборов, таможенных платежей и пени, налогового кре­дита, установления нормативного распределения выручки; пре­доставления бюджетных субсидий и/или средств на финанси­рование капитальных вложений, предоставления бюджетного займа, бюджетной ссуды, предоставления гарантий Правитель­ства Республики Беларусь, облисполкомов (Мингорисполкома) по кредитам, выдаваемым банками Республики Беларусь, предоставления гарантий Правительства Республики Беларусь по внешним государственным займам (кредитам), понижения цен (тарифов) на природный газ, электрическую и тепловую энергию, бензин и дизельное топливо, предоставления отсроч­ки и/или рассрочки погашения задолженности за потреблен­ные природный газ, электрическую и тепловую энергию, воз­мещения части процентов за пользование банковскими креди­тами, реструктуризации просроченной кредиторской задол­женности (в том числе по налогам и сборам в республиканский и местные бюджеты, платежам в Фонд социальной защиты на­селения, бюджетным ссудам и займам, таможенным платежам, кредитам банков, платежам за энергоресурсы, экономическим санкциям и пеням).

С учетом отраслевых особенностей состав показателей биз­нес-плана развития коммерческого предприятия может быть дополнен другими показателями по решению соответствующе­го органа управления.

**ЛЕКЦИЯ 17. Производственная программа ОРГАНИЗАЦИИ (предприятия) АПК**

**17.1. Понятие и назначение производственной программы предприятия**

**Производственная программа** определяет необходимый объем производства продукции в плановом периоде, соответ­ствующий по номенклатуре, ассортименту и качеству требова­ниям плана продаж. Она обусловливает задания по вводу в действие новых производственных мощностей, потребность в материально-сырьевых ресурсах, численности персонала, транспорте.

Основой для разработки производственной программы слу­жит план продаж. Цель планирования продаж состоит в том, чтобы своевременно предложить покупателям такую номенкла­туру товаров и услуг, которая бы соответствовала в целом про­филю производственно-хозяйственной деятельности предприя­тия и возможно полнее удовлетворяла их потребности. Плани­рование продаж заключается в определении характера новых товаров, соотношения объема выпуска старых и новых изде­лий, уровня цен и конкурентоспособности продукции, гаран­тий, качества сервиса и других параметров продукции. Реше­нием указанных задач на предприятии занимается отдел мар­кетинга совместно с другими службами. Основная функция маркетинга заключается в координации НИОКР, комплексном исследовании рынка, формировании рынка и стимулировании сбыта для достижения основной цели — завоевания возможно большей доли рынка, обеспечивающей прибыльную работу предприятия.

Основу производственной программы составляют стратеги­ческий план и портфель заказов предприятия. На базе страте­гического плана разрабатывается план инноваций, определяю­щий производственную мощность предприятия и новые виды продукции, а на базе портфеля заказов и плана инноваций — производственная программа. Задания производственной про­граммы определяют показатели остальных разделов плана предприятия: плана по издержкам, прибыли и рентабельности; плана по персоналу; плана материально-технического обеспече­ния и др.

Портфель заказов должен включать следующие группы то­варов:

• основную, включающую товары, находящиеся в стадии роста и приносящие основную долю прибыли;

• поддерживающую, состоящую из товаров, стабилизирую­щих доходы от продаж и находящихся в стадии зрелости;

• стратегическую, включающую товары, призванные сти­мулировать продажи основных товарных групп и находящиеся в стадии роста и зрелости;

• тактическую, охватывающую товары, призванные стиму­лировать продажи основных товарных групп и находящиеся в стадии роста и зрелости;

• снимаемую с продажи и включающую товары, находящи­еся в стадии насыщения и спада.

Производственная программа разрабатывается на всех пред­приятиях, выпускающих продукцию для реализации потреби­телям или выполняющих отдельные виды работ и услуг. Про­изводственная программа включает расчеты объема производ­ства продукции (работ, услуг) и его обоснование производствен­ными мощностями, материальными и трудовыми ресурсами.

Содержание производственной программы зависит от раз­личных факторов. В зависимости от сферы производства раз­личают продукцию материального производства (промышлен­ную, сельскохозяйственную, строительную и др.) и услуги сферы нематериального производства (транспортировку, тор­говлю, обучение, лечение и т.д.). В каждой отрасли произ­водства выделяют группы и подгруппы выпускаемой продук­ции и оказываемых услуг. Так, в промышленности есть авто­мобилестроение, ткацкое и швейное производство, обувное. Услуги также классифицируются по группам и подгруппам. Например, транспортные услуги подразделяются на железно­дорожные, морские, воздушные, автомобильные и другие пе­ревозки.

**Различные виды производственных товаров и оказываемых услуг называются *номенклатурой* производственной програм­мы. *Ассортимент* продукции (услуг) – развернутый, детали­зированный перечень отдельных позиций номенклатуры по ти­пам, сортам, размерам и иным признакам.**

Предприятия промышленности формируют производствен­ную программу на основе: государственного заказа; заказов потребителей; выявленного в процессе изучения рынка потре­бительского спроса.

*Государственный заказ* доводится предприятиям, произво­дящим продукцию, имеющую важное народнохозяйственное значение.

*При разработке производственной программы предприятия применяются натуральные, трудовые и стоимостные методы измерения.* Они позволяют вести планирование, учет и конт­роль себестоимости, объемов продаж, номенклатуры, ассорти­мента, трудоемкости выпускаемой продукции.

***Натуральные измерители*** (штуки, тонны, метры и др.) характеризуют производственную специализацию предприя­тия и долю на рынке. В расчете на единицу продукции устанав­ливаются технологические нормы расхода сырья, энергии, ра­бочего времени, рассчитывается себестоимость изделия (услу­ги). Без натуральных измерителей невозможно определить пот­ребность в производственной мощности и ее использование. На­туральные измерители наиболее полно и правильно характери­зуют рост производительности труда, но применимы только для продукции однородного назначения.

***Трудовые измерители –*** часы и минуты рабочего време­ни – применяются во внутрипроизводственном планировании для оценки трудоемкости единицы продукции и производ­ственной программы. Наиболее распространенный показа­тель – трудоемкость или нормированные затраты рабочего времени на изготовление продукции, выполнение услуги, рас­считываемые в нормо-часах. Если работа не подлежит нормиро­ванию по различным причинам, то показатель трудоемкости определяется в человеко-часах.

***Стоимостные измерители***производственной программы используются одновременно с натуральными и трудовыми. Они отражают объем произведенной продукции (услуг). Единица измерения – национальная валюта. Кроме того, для характе­ристики экспорта может применяться валюта других стран, например доллар США или евро.

В денежном выражении рассчитываются такие показатели, как объем продаж (реализованная продукция), товарная и ва­ловая продукция, чистая и условно чистая продукция, валовой и внутрипроизводственный обороты.

Обобщающим показателем производственной программы предприятия является объем продаж или реализованная про­дукция. Объем продаж более объективно отра­жает результат деятельности предприятия как выпускающего товары, так и производящего услуги. Показатель реализован­ной продукции в соответствии с логикой должен применяться только для предприятий сферы материального производства, выпускающих продукцию. В условиях рыночной экономики большинство предприятий создают продукцию и выполняют услуги, поэтому показатель объема продаж применим для всех предприятий.

**17.2. Структура и показатели производственной программы предприятия**

Производственная программа состоит из двух разделов: пла­на производства продукции в натуральном (условно-натураль­ном) выражении; плана производства в стоимостном выраже­нии.

**План производства продукции в натуральном выражении** содержит показатели выпуска продукции определенной номен­клатуры, ассортимента и качества изделий в физических еди­ницах. При планировании одинаковых по назначению видов про­дукции, но имеющих разные потребительские свойства, приме­няются условно-натуральные единицы измерения. Планирование производства продукции в натуральном вы­ражении дает возможность согласовать выпуск конкретных ви­дов продукции с потребностями рынка, производственными мощностями предприятия, потребностью в ресурсах, необходи­мых для ее производства. Однако натуральные измерители не позволяют определить общий объем и структуру производства на многопрофильных диверсифицированных предприятиях, рассчитать издержки, доход и прибыль предприятия от реали­зации продукции. Это требует разработки плана производства продукции в стоимостном выражении.

**План производства продукции в стоимостном выражении** содержит следующие показатели: реализованная продукция (РП) (валовой доход); товарная продукция; валовая продукция. Основным стоимостным показателем этого раздела плана явля­ется *реализованная* ***продукция (валовой доход).*** Реализован­ной считается продукция, оплаченная покупателем или сбыто­вой организацией. Ее объем исчисляется как стоимость предназ­наченных к доставке по плану и подлежащих оплате заказчиком готовых изделий и полуфабрикатов собственного производства, запасных частей всех видов и назначений, товаров народного потребления, выполняемых работ и оказываемых услуг, реали­зуемых в соответствии с хозяйственными договорами с потреби­телями продукции или через собственную сбытовую сеть.

*Плановый объем реализованной продукции)* в стои­мостном выражении рассчитывается с учетом объема товарной продукции вида в оптовых ценах пред­приятия, изменения остатков готовой продукции на складе предприятия на начало и конец планируемого периода; изменения остатков готовой продукции, отгруженной, но не оплаченной потребителем на начало и конец панируемого периода.

***Товарная продукция*** (ТП) включает стоимость: запланиро­ванных к выпуску готовых изделий (принятых отделом техни­ческого контроля, укомплектованных и сданных на склад гото­вой продукции предприятия); полуфабрикатов, комплектую­щих деталей и сборочных единиц, предназначенных для реали­зации на сторону по кооперированным поставкам; капиталь­ного ремонта, выполненного собственными силами, а также из­делий и запасных частей, изготовленных для капитального ремонта, капитального строительства и собственных непро­мышленных хозяйств предприятия; инструментов и приспо­соблений для собственного производства. Выражается она в оп­товых ценах предприятия и в сопоставимых ценах. Первые используются для увязки плана производства с финансовым планом; вторые – для определения темпов, динамики и изме­нения структуры производства.

Товарная продукция характеризует объем произведенной готовой продукции и используется для расчета затрат на про­изводство, финансовых результатов, рентабельности и других показателей эффективности производства.

*Валовая продукция* включает стоимость всей произведен­ной продукции и выполненных работ, в том числе незавер­шенного производства. Она оценивается обычно в сопостави­мых ценах.

Изменение остатков незавершенного производства в составе валовой продукции планируется при значительном увеличении объема производства в планируемом периоде по сравнению с от­четным, снятии с производства отдельных видов продукции, создании задела при переходе на выпуск новых изделий со зна­чительной длительностью производственного цикла.

На предприятиях, у которых отсутствует внутрихозяй­ственный оборот и незавершенное производство (например в пищевой промышленности), по своему составу валовая продук­ция совпадает с товарной. Валовую продукцию следует отли­чать от *валового оборота,* под которым понимается сумма сто­имости продукции всех подразделений.

Более объективную картину о масштабах производства дают показатели чистой и условно чистой продукции.

*Чистая продукция* характеризует вновь созданную на предприятии стоимость. В нее не входят издержки предприя­тия на приобретение сырья, материалов, топлива, энергии, а также амортизационные отчисления, включаемые в себестои­мость продукции.

В состав чистой продукции включаются расходы на оплату труда с начислениями на заработную плату и прибыль предпри­ятия.

*Плановый объем чистой продукции (ЧП)* рассчитывается по формулам

ЧП = РП – МЗ – А; ЧП = ЗП + Пр,

где МЗ – материальные затраты, включаемые в себестоимость про­дукции; А – амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов; ЗП – заработная плата с начислениями на нее; Пр – прибыль от реализации продукции.

*Условно чистая продукция (УЧП),* в отличие от чистой, включает амортизацию.

Показатели чистой и условно чистой продукции служат для анализа структуры производственной программы, планирова­ния фонда оплаты труда.

**17.3.Производственная мощность предприятия**

Производственная мощность является исходным пунктом планирования производственной программы предприятия. Она отражает потенциальные возможности объединений, пред­приятий, цехов по выпуску продукции. Определение размера производственной мощности занимает ведущее место в выявле­нии и оценке резервов производства.

**Под производственной мощностью предприятия** понимает­ся максимально возможный выпуск продукции в номенклатуре и ассортименте, предусмотренном планом продаж, при полном использовании производственного оборудования и площадей, с учетом прогрессивной технологии, передовой организации тру­да и производства.

Понятия "производственная мощность" и "производствен­ная программа" в плановых расчетах не идентичны. Если пер­вое показывает способность предприятия в определенных усло­виях выпускать максимальное количество продукции в натуральном выражении в определенный промежуток времени, то второе характеризует степень использования мощности в пла­новом периоде.

При планировании мощность предприятия выражается в натуральных (условно-натуральных) единицах. Например, мощность консерв­ного комбината – в тысячах штук условных банок.

Планирование производственной мощности основано на учете факторов, от которых зависит ее размер. При расчете мощности принимаются во внимание следующие факторы: структура и размер основных фондов основного вида деятельно­сти; качественный состав оборудования, уровень физического и морального износов; передовые технические нормы производи­тельности оборудования, использования площадей, трудоем­кости изделий, выход продукции из сырья; прогрессивность применяемых технологических процессов; степень специализа­ции; режим работы предприятия; уровень организации про­изводства и труда; фонд времени работы оборудования; ка­чество сырья и ритмичность поставок.

Производственная мощность – величина непостоянная. Выбытие мощности происходит по следующим причинам: из­нос и выход из строя оборудования; увеличение трудоемкости изготовления изделий; изменение номенклатуры и ассортимен­та выпускаемой продукции; уменьшение фонда времени рабо­ты; окончание срока лизинга оборудования. Эти же факторы действуют и в обратном направлении.

Планирование производственной мощности заключается в выполнении комплекса плановых расчетов, позволяющих оп­ределить входную и выходную мощности, показатели степени использования мощности.

*Входная мощность* определяется по наличному оборудова­нию, установленному на начало планового периода. *Выходная мощность –* это мощность на конец планового периода, рас­считываемая на основе входной мощности, выбытия и ввода мощности в течение планового периода. Планирование выпуска продукции осуществляется исходя из *среднегодовой мощно­сти (ПМсг),*

В течении года вследствие технологического перевооружения, реконструкции производственная мощность может изменяться, поэтому различают три вида производственной мощности:

- входная производственная мощность,

- выходная производственная мощность

ПМвых = ПМвх + ПМвв + ПМвыб

- среднегодовая производственная мощность

,

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| где | ПМвых | - | выходная производственная мощность; |
|  | ПМвх | - | входная производственная мощность; |
|  | ПМвв | - | введенная производственная мощность; |
|  | ПМвыб | - | выбывшая производственная мощность. |

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих цехов, участков, поточных линий, станков (агрегатов) с учетом мер по ликвидации узких мест и возмож­ной кооперации производства.

В расчет производственной мощности включается все на­личное оборудование, в том числе и бездействующее в связи с неисправностями, ремонтом, модернизацией. Учитывается обо­рудование, находящееся в монтаже и на складах, предназна­ченное к вводу в эксплуатацию в планируемом периоде. При расчете мощности не рассматривается оборудование вспомога­тельных и обслуживающих цехов.

Расчет производственной мощности предприятия должен проводиться в такой последовательности: агрегаты и группы технологического оборудования — производственные участ­ки — цеха (корпуса, производства) — предприятие в целом.

***Производственная мощность предприятия* определяется по ведущему цеху.** Для этого рассчитываются производствен­ные мощности всех цехов и строится диаграмма мощностей предприятия. К ведущим относятся цеха, участки, агрегаты, в которых выполняются основные наиболее трудоемкие техноло­гические процессы и операции по изготовлению изделий или полуфабрикатов. Перечень ведущих цехов, участков и агрега­тов в основном производстве, а также оптимальные уровни за­грузки публикуются в отраслевых рекомендациях по расчету производственной мощности.

Производственную мощность следует рассчитывать в разре­зе изделий-представителей в натуральном и стоимостном выра­жениях.

При расчете производственной мощности за отчетный год мощность на начало отчетного года принимается по номенкла­туре и в ассортименте продукции года, предшествующего от­четному, а мощность на конец отчетного года (начало планового периода) — по номенклатуре и в ассортименте продукции от­четного года. Мощность на начало планового периода принима­ется по номенклатуре и в ассортименте продукции планового периода.

*Прирост производственных мощностей* определяется на основе мероприятий, проведенных в отчетном году и намечае­мых в плановом периоде, по агрегатам, участкам и цехам, по которым устанавливается производственная мощность пред­приятия. При этом в планы и отчеты не включаются мероприя­тия, связанные с достижением проектной мощности объектов, находящихся в стадии освоения проектной мощности. В расче­те производственной мощности учитывается также ее уменьше­ние в отчетном и плановом периодах;

6) проект производственной программы сравнивается с порт­фелем заказов по каждому изделию-представителю и выясняет­ся, достаточно ли в наличии мощностей для выполнения объе­ма продаж на плановый год.

Если проект производственной программы не обеспечивает полной загрузки производственных мощностей, то необходимо искать дополнительные возможности увеличения объема продаж и догрузки производственных мощностей за счет заказов по кооперированным поставкам. Если план продаж превышает производственную мощность, то с целью сохранения покупате­лей и клиентов необходимо провести комплекс мероприятий по расшивке "узких мест" и увеличению производственной мощ­ности либо по размещению части заказов на условиях коопери­рованных поставок на других предприятиях.

С целью более полной увязки проекта производственной программы и производственной мощности предприятия разра­батывается *баланс производственных мощностей.* В нем отра­жаются входная, выходная и среднегодовая мощности, а также ввод и выбытие мощностей.

**Л е к ц и я 18. ОПЛАТА ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ (ПРЕДПРИЯТИЯХ) АПК. ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА**

**18.1. Сущность организации заработной платы: понятия, принципы, факторы**

*Цена рабочей силы* представляет собой денежное выражение ее стоимости. Цена труда есть производная величина от стоимости (соответственно цены) рабочей силы. Поскольку в основе цены труда лежит стоимость и цена рабочей силы, то цена труда изменяется в зависимости от динамики стоимости и цены рабочей силы. В то же время она колеблется под воздействием конъюнктуры рынка труда, спроса и предложения на рабочую силу, а также под влиянием конкуренции и ряда других факторов, связанных с потреблением рабочей силы в процессе производства.

На рынке труда цена рабочей силы выступает в виде заработной платы. **Заработная плата – совокупность вознаграждений в денежной и (или) натуральной форме, полученных работником в зависимости от количества, качества затраченного им труда и результатов деятельности предприятия**.

*Номинальная заработная плата –* сумма денежных средств, начисленных работнику за результаты его труда. Это заработная плата в денежном выражении. Номинальная заработная плата не учитывает изменения потребительских цен.

*Реальная заработная плата –* объем товаров и услуг, которые работник может приобрести на свою номинальную заработную плату в текущем периоде при данном уровне цен после уплаты налогов и других отчислений. Размер реальной заработной платы отражает фактическую ее покупательскую способность и представляет собой ту сумму конкретных потребительных стоимостей (товаров и услуг), которые обеспечивают существование работника и его семьи.

Номинальная и реальная заработная плата находятся в прямой зависимости от качества продукции и динамики цен.

***Оплата труда*** – выплаты работникам из фонда заработной пла­ты в денежной и натуральной формах за выполненную работу и отработанное время, выплаты стимулирующего и комплекту­ющего характера, оплата за неотработанное время и другие вы­платы, включаемые в состав фонда заработной платы, а также прочие выплаты и расходы, не учитываемые в составе фонда за­работной платы (выходные пособия, расходы на платное обуче­ние работников в учебных заведениях, авторские вознагражде­ния и т. д.). Таким образом, оплата труда больше, чем начисленная заработная плата, а тем более выплаченная работникам предприятия.

*Организация заработной платы* предполагает реализацию принципов, функций, форм и систем заработной платы, использование современных методов ее организации во взаимосвязи с рынком труда и государственным регулированием, ор­ганизацией и нормированием труда, техническим уровнем про­изводства и его организацией.

Организация заработной платы предполагает реализацию следующих ***принципов***:

• опережающий темп роста производительности труда над темпом роста средней заработной платы, что означает ориентацию производства не только на совершенствование организации живого труда, но и на обновление овеществленного труда, на инновации, внедрение новой техники и передовой технологии с целью поддержания конкурентоспособности производимой продукции;

• равная оплата за равный труд, недопущение дискриминации в оплате труда по полу, возрасту и другим признакам;

• повышение реальной заработной платы по мере роста эф­фективности производства, что обеспечивает работнику возможность получения за свой труд заработной платы в зависимости от количества, качества, эффективности труда и результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия;

• дифференциация заработной платы в зависимости от количества, качества, условий труда, общественной его значимости, квалификации работников и в конечном итоге от трудового вклада работника в результаты деятельности предприятия;

• материальная и моральная заинтересованность работников в конечных результатах труда;

• наличие гарантии воспроизводства рабочей силы путем реализации внутрипроизводственного, государственного и договорного (социального партнерства) регулирования заработной платы;

• сочетание государственного регулирования заработной платы с широкими правами предприятий в вопросах выбора форм и систем оплаты труда, и организации нормирования труда;

• усиление социальной защищенности работников в своевременной выплате заработной платы и ее индексация при инфляции.

Реализацию этих принципов следует рассматривать как важное средство повышения материального благосостояния работников, роста производительности труда, увеличения при­были и рентабельности производства.

Принципы организации заработной платы находят свое вы­ражение в следующих ее основных функциях: *воспроизводственной, стимулирующей, распределительной и социальной.*

*Воспроизводственная функция*обеспечивает работнику объем потребления материальных благ и услуг, достаточный для расширенного воспроизводства рабочей силы, т. е. поддерживает способность работника к физическому или интеллектуальному труду в общественном производстве. Именно воспроизводственная функция определяет абсолютный уровень оплаты труда, необходимый для обеспечения жизненных потребностей работника и его семьи, исторически сложившихся в том или ином обществе.

**Объективной основой реализации данной функции является установление государством минимального уровня заработной платы**, соблюдение которого согласно Трудовому кодексу Рес­публики Беларусь носит обязательный характер. Минимальная заработная плата определяет уровень, ниже которого работнику не может производиться оплата за выполняемую им работу. Неспособность субъектов хозяйствования обеспечивать выплату установленной государством минимальной заработной платы может служить основанием для объявления их банкротами. Минимальная заработная плата в этой связи выполняет также функцию социальной защиты работников наемного труда.

Для выполнения заработной платой своей воспроизвод­ственной функции минимальная заработная плата должна со­ответствовать стоимости набора товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину, позволяющую обеспечить воспроиз­водство физических и умственных способностей работника, обладающего минимально необходимой профессиональной подготовкой для выполнения простой работы в нормальных для здо­ровья работника условиях труда. В качестве такого норматива в Республике Беларусь применяется прожиточный минимум.

Минимальная заработная плата может устанавливаться в виде минимальной часовой ставки, ставки за день, неделю или месяц. **В Республике Беларусь в качестве основного трудового норматива применяются месячная и часовая минимальные заработные платы**. Размеры минимальной заработной платы ежегодно устанавливаются правительством страны с участием республиканских объединений нанимателей и профсоюзов при разработке прогноза социально-экономического развития Беларуси. Размер минимальной заработной платы в течение года индексируется в порядке, предусмотренном законодательством для индексации доходов населения Республики Беларусь с учетом инфляции.

*Стимулирующая функция*заработной платы устанавливает количественную зависимость между размерами оплаты и результатами (количеством, качеством) труда работников. Реализуется данная функция посредством объединения норм труда и норм оплаты в конкретные системы заработной платы. При этом системы заработной платы, базируясь на нормах труда (выработке, затратах времени, расходовании вещественных ресурсов в процессе труда и т. д.) и нормах оплаты (тарифных ставках, расценках, шкалах премирования и т. п.), обеспечивают изменение уровня оплаты в зависимости от индивидуальных и коллективных результатов труда работников. Установленное конкретной системой оплаты соответствие между размером оплаты и нормой труда представляет собой цену единицы труда.

Стимулирующая функциязаработной платы заключается в дифференциации уровня оплаты труда в соответствии с крите­риями производительности и эффективности труда.

Дифференциация заработной платы призвана способствовать росту производительности и эффективности труда. В то же время она должна восприниматься и нанимателями, и работниками как справедливая. Следовательно, о степени обоснованности действующей системы дифференциации оплаты труда можно судить по эффективности трудовой деятельности и социально-психологической атмосфере в трудовых коллективах, в том числе по наличию или отсутствию трудовых конфликтов на почве различного восприятия правомерности уровня и дифференциации заработной платы.

*Регулирующая функция*заработной платы состоит в том, что она, будучи одним из важнейших источников денежных доходов населения, оказывает существенное влияние на платежеспособный спрос населения, а через него – на объем и структуру производимой продукции и, следовательно, на инвестиционную политику. Выступая в качестве составной части издержек работодателя на рабочую силу, заработная плата оказывает влияние на спрос и предложение рабочей силы на рынке труда и определяет уровень занятости работников и структуру их занятости.

Реализация регулирующей функции заработной платы предполагает разграничение уровня оплаты труда по отдельным группам работников, различающимся экономической и социальной приоритетностью сферы их деятельности. [8]

**Основные критерии, влияющие на размер заработной платы**:

• доходы субъектов хозяйствования;

• соотношение спроса и предложения на рынке труда;

• условия воспроизводства рабочей силы;

• влияние общественных объединений наемных работни­ков на распределение доходов субъектов хозяйствования между собственниками и наемными работниками.

***Структура системы организации заработной******платы***на пред­приятии включает:

• тарифную систему;

• формы и системы оплаты труда;

• нормирование труда;

• премиальную систему.

**Поэтому при *организации оплаты труда* на конкретном предприятии необходимо**:

• определить формы и системы оплаты труда;

• исходя из результатов деятельности предприятия и в пре­делах законодательных норм установить фактический размер тарифной ставки 1-го разряда;

• разработать систему должностных окладов для служащих (руководителей и специалистов);

• организовать нормирование и установить нормы труда на предприятии;

• выработать критерий, показатели и определить размеры премирования и доплат для работников.

**18.2. Структура организационно-экономического механизма регулирования заработной платы**

Направлениями организационно-экономического механизма регу­лирования заработной платы являются:

*– правовое регулирование заработной платы*:

• минимальная заработная плата;

• минимальный потребительский бюджет;

• бюджет прожиточного минимума;

• индексация заработной платы в связи с инфляцией;

• система налогообложения заработной платы;

– *тарифная система оплаты труда (тарифно-квалификаци­онные справочники, единая тарифная сетка, тарифные ставки и должностные оклады)*:

• формы и системы оплаты труда;

• нормирование труда и нормированные задания;

• формирование средств на оплату труда;

• доплаты и надбавки за условия и результаты труда;

• системы премирования.

Повышение заработной платы возможно лишь за счет обеспечения роста производительности труда и за счет структурных сдвигов в себестоимости продукции путем снижения материальных затрат и соответствующего повыше­ния заработной платы при получении одного и того же (или большего) дохода при реализации продукции.

Обеспечение сочетания разнообразных социальных и эко­номи-ческих интересов собственников, работников и государ­ства требует понимания структуры и принципов функциониро­вания ***организационно-экономического механизма регулирования заработной платы***.

Основой организационно-экономического механизма регу­лирова-ния заработной платы является сочетание и взаимосвязь форм и методов регулирования заработной платы на рынке.

**Субъектами** организационно-экономического механизма регулирования заработной платы являются:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| – государство;  – профсоюзы;  – предприятия. |  |  |

**Структурные элементы** организационно-экономического механизма включают:

– государственное регулирование;

– договорное регулирование (социальное партнерство между работодателями, профсоюзами и государством);

– регулирование заработной платы на рынке труда.

**Государственное регулирование** заработной платы предпола­гает:

• содействие экономическому росту, увеличение количе­ства рабочих мест с тем, чтобы спрос на рабочую силу опере­жал ее предложение на рынке труда;

• законодательное установление и обеспечение минималь­ных гарантий в области заработной платы;

• реальное отражение затрат на воспроизводство рабочей силы при формировании минимального потребительского бюджета и бюджета прожиточного минимума;

• сокращение расслоения населения по уровню заработ­ной платы за счет осуществления различных налоговых и иных мер перераспределения доходов граждан;

• регулирование размера заработной платы государствен­ных служащих и работников бюджетной сферы в зависимости от эффективности их труда;

• сохранение покупательской способности населения по­средством индексации заработной платы и экономически обос­нованной адаптации ее к расширению платности социальных услуг и жилья;

• обеспечение правовой защиты населения в области свое­временной выплаты заработной платы;

• создание условий для конструктивного социального парт­нерства и деятельности профсоюзов, объединений работода­телей;

• проведение мониторинга заработной платы, отслежива­ние процессов, связанных с изменением уровня заработной платы, стоимостью жизни, и обеспечение этой информацией участников регулирования организации заработной платы для принятия ими необходимых эффективных мер.

Государственное регулирование организации заработной платы включает два направления: 1) правовое регулирование; 2) создание нормативной базы для организации тарифной сис­темы оплаты труда.

***Правовое регулирование*** заработной платы – установление минимальной заработной платы, минимального потре­бительского бюджета, бюджета прожиточного (физио­логического) минимума, налогообложение заработной платы физических лиц.

*Минимальная заработная плата* (МЗП) *–* социальный норматив, определяющий гарантированный минимум заработной платы (нижняя граница цены рабочей силы), который устанавливает­ся государством в законодательном порядке с целью обеспече­ния вознаграждения за труд наименьшей сложности и просто­го воспроизводства рабочей силы. МЗП подлежит обя­зательной выплате работникам при соблюдении установленной законодательством продолжительности рабочего времени и выполнении ими трудовых обязанностей (норм труда) на предприятиях всех форм собственности.

Существенная роль в государственном регулировании зара­ботной платы принадлежит государственной системе налогооб­ложения. Имеется в виду прямое воздействие государства через **шкалу подоходного налога** на перераспределение доходов от высокообеспеченных к средне- и малообеспеченным слоям на­селения.

Подоходный налог исчисляется и удерживается ежемесяч­но нарастающим итогом с начала календарного года с суммы облагаемого дохода работника, уменьшенной на доходы, не об­лагаемые подоходным налогом.

***Организация тарифной системы оплаты труда*** включает та­рифно-квалификационные справочники, единую тарифную сетку, тарифные ставки и должностные оклады.

Важным элементом государственного регулирования зара­ботной платы является создание эффективного механизма ее **индексации**, т. е. повышения заработной платы, позволяющего частично или полностью возмещать работающим удорожание потребительских товаров и услуг. Индексация заработной пла­ты является одной из форм социальной защиты населения в ус­ловиях инфляции, направленной на поддержание и восстанов­ление покупательской способности населения.

Экономически оправданной считается индексация заработ­ной платы на основе дифференцированного подхода. Полная индексация (повышение заработной платы в соответствии с рос­том цен) нецелесообразна, поскольку она в свою очередь может провоцировать инфляционный рост цен. В большинстве стран с переходной экономикой применяется, как правило, относи­тельно низкая степень индексации, т. е. частичная.

Меры по прямому и косвенному воздействию государства на уровень и дифференциацию заработной платы существенно до­полняет **система коллективно-договорного регулирования со­циально-трудовых отношений**.

Наряду с государственным регулированием организации за­работной платы существует ***договорное регулирование***.

***Договорное регулирование*** *–* это совместная деятельность пра­вительства государства, предпринимателей и профсоюзов, на­правленная на согласование интересов и решение проблем в со­циально-трудовых отношениях и производственной деятель­ности людей. Предметом договоров являются механизм регули­рования оплаты труда, занятость, продолжительность рабочего времени и времени отдыха; условия труда, социальная обеспе­ченность и социальные гарантии для работников определен­ной отрасли или территории.

Равноправными субъектами социального партнерства при­знаются представители:

• наемных работников – органы профессиональных сою­зов и их объединений, уполномоченные на представительство в порядке, установленном законодательством в соответствии с их уставами;

• работодателей (объединений работодателей) – руководи­тели предприятий или другие полномочные представители в соответствии с их уставом, лица и полномочные органы объ­единений работодателей;

• органов государственной власти – правительство госу­дарства или соответствующие органы исполнительной власти и органы местного управления.

В зависимости от уровня переговоров разрабатываются и принимаются генеральные, отраслевые (тарифные), региональные соглашения, а на уровне предприятия – коллек­тивные договоры.

**18.3. Тарифная система оплаты труда**

Выделяют тарифную и бестарифную системы оплаты труда.

***Тарифная система оплаты труда –***совокупность норм и нормативов, позволяющих определить уровень квалификации работников, разряд работ и дифференцировать оплату труда в зависимости от сложности, интенсивности и условий труда, а также ответственности работника при выполнении работ.

Тарифная система (при равных экономических условиях) обеспечивает единство меры труда и его оплаты, равную оплату за равный труд, дифференциацию основной части заработной платы в зависимости от факторов качества труда.

Тарифная система оплаты труда включает:

• тарифно-квалификационные справочники;

• тарифные сетки;

• тарифные ставки всех разрядов;

• доплаты к тарифным ставкам и надбавки за отклонения от нормальных условий труда.

В республике действует единый тарифно-ква­лификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС), квалификационные справочники должностей руково­дителей и специалистов (КСД) производственных отраслей, квалификационный справочник должностей служащих бюд­жетной сферы.

***В едином тарифно-квалификационом справочнике работ и профессий рабочих*** содержатся общие для всех отраслей эконо­мики характеристики работ, уровни профессиональных зна­ний и квалификационные характеристики массовых профес­сий рабочих. Особенности условий труда в некоторых отраслях отражаются в *отраслевых* справочниках. ЕТКС используется для установления разрядов работ и при аттестации работников. Тарификация рабочих с целью присвоения им определенного разряда в зависимости от уровня профессиональных знаний и трудовых навыков осуществляется квалификационной комис­сией на основе действующего ЕТКС.

*В квалификационном справочнике должностей руководителей и специалистов* представлена номенклатура должностей, квали­фика-ционные характеристики по каждой должности, включа­ющие перечень основных наиболее часто встречающихся ра­бот, требования в отношении специальных знаний, а также зна­ний законодательных актов, инструкций и других руководя­щих документов, которые служащий должен уметь применять при выполнении своих обязанностей. Наименования должнос­тей служащих устанавливаются в соответствии с Общегосу­дарственным классификатором «Профессии рабочих и долж­ности служащих».

Тарифно-квалификационные справочники предусматрива­ют применение тарифных ставок и тарифных сеток.

***Единая тарифная сетка работников* (ЕТС)** представляет со­бой систему тарифных разрядов и соответствующих им тариф­ных коэффициентов, применение которых на практике позво­ляет дифференцировать оплату труда в зависимости от его сложности для различных групп работников. *Тарифный (квали­фикационный) разряд* характеризует уровень квалификации ра­ботника. Он зависит от уровня квалификации, теоретических и практических знаний работника, степени сложности выпол­няемых работ (обязанностей) и ответственности. Эти требова­ния заложены в тарифно-квалификационных (квалификаци­онных) характеристиках, предусмотренных соответствующими квалификационными справочниками. *Тарифные коэффици­енты* ЕТС показывают, во сколько раз тарифные ставки 2-го и последующих разрядов выше тарифной ставки 1-го разряда.

*Построение единой тарифной сетки* основано на следующих положениях:

• единая тарифная сетка охватывает всех работников пред­приятий, организаций и учреждений;

• профессии и должности группируются по признаку общ­ности выполняемых работ (к одной группе относятся рабочие профессии, среди служащих выделяют руководителей подраз­делений с административно-хозяйственными функциями, спе­циалистов социально-культурных отраслей, сферы обслужива­ния и науки, технических исполнителей);

• все работы различаются по степени сложности, чему со­ответ-ствует отнесение профессий и должностей к какому-либо разряду по оплате;

• исходная тарифная ставка соответствует минимальной заработной плате.

В тарифной сетке отсутствуют конкретные величины тариф­ных ставок, так как размер минимальной заработной платы пе­риодически пересматривается в связи с инфляцией и изменени­ем величины прожиточного минимума. Тарифная сетка включа­ет лишь конкретные значения тарифных коэффициентов.

Характеристикой тарифной сетки является число разрядов, темп нарастания тарифных коэффициентов, диапазон соотно­шения крайних тарифных коэффициентов.

**Действующая в республике ЕТС состоит из 27 разрядов, диа­пазон ее тарифных коэффициентов – 1,0–7,84. Нарастание тарифных коэффициентов ЕТС по диапазонам разрядов уста­новлено в следующих размерах: с 1-го по 4-й разряд – 16 %, с 4-го по 6-й – 10 %, с 6-го по 27-й разряд – 7 %**.

Относительное нарастание тарифных коэффициентов в ЕТС может быть равномерным, когда межразрядные соотношения одинаковые, прогрессивным и регрессивным.

Тарифные коэффициенты ЕТС показывают, во сколько раз труд работника каждого последующего разряда оплачивается выше по сравнению с 1-м разрядом. Ставки того или иного разряда тарифной сетки при этом определяются путем умноже­ния тарифной ставки 1-го разряда на соответствующий та­рифный коэффициент сетки.

Рабочие по ЕТС распределены с 1-го по 8-й разряд включи­тельно, служащие – с 5-го по 23-й разряд включительно с вы­делением следующих групп:

• руководители организаций и их структурных подразделе­ний (функциональных и производственных) – с 11-го по 23-й разряд включительно;

• руководители подразделений административно-хозяй­ственного обслуживания – с 5-го по 8-й разряд включительно;

• специалисты – с 6-го по 15-й разряд включительно;

• другие служащие (технические исполнители), занятые подготовкой и оформлением документов, учетом и контро­лем, – с 5-го по 7-й разряд включительно.

Таким образом, работники коммерческих организаций ре­ального сектора экономики распределены по первым 23 разря­дам ЕТС.

Действующая Единая тарифная сетка в Республике Бела­русь охватывает все категории работников предприятий и на­считывает 27 разрядов. Рабочие, занятые на работах с нормаль­ными условиями труда, в ЕТС распределены с 1-го по 8-й раз­ряд включительно. Отдельные профессии рабочих (уборщики, гардеробщики, дворники, кладовщики, водители и др.) по раз­рядам ЕТС не тарифицируются. Для расчета их тарифных ста­вок (окладов) установлены кратные размеры тарифной ставки 1-го разряда.

***Тарифная ставка –* это абсолютный размер оплаты труда ра­ботника в единицу времени**. Она является исходной величи­ной, определяющей уровень заработной платы. Нормативная тарифная ставка 1-го разряда устанавливается государством и периодически пересматривается с учетом роста инфляции и ве­личины прожиточного минимума. Тарифная ставка любого разряда (ТС) определяется произведением тарифной ставки первого разряда (ТС1) на тарифный коэффициент (К) соот­ветствующего тарифного разряда ЕТС.

Центральным вопросом тарифной оплаты труда является определение размера тарифной ставки 1-го разряда, други­ми словами, минимальной тарифной ставки, которая, по су­ществу, представляет собой норму оплаты за норму труда, имеющего самые низкие характерис­тики по всем тарифообразующим факторам (например, слож­ности труда, условиям труда, его напряженности и тяжести, значимости в производственном процессе субъекта хозяйство­вания). Уровень оплаты работника, занятого таким трудом, при условии выполнения им нормы труда, трудовых обязанно­стей должен обеспечивать ему уровень потребления, достаточ­ный для воспроизводства его способности к труду. При этом норма труда должна быть рассчитана на полную загрузку ра­ботника в течение рабочего дня нормальной продолжительнос­ти. С теоретической точки зрения тарифная ставка 1-го раз­ряда должна быть или равной минимальной заработной плате, или быть несколько выше ее.

В Республике Беларусь для бюджетных организаций и доти­руемых из бюджета тарифная ставка 1-го разряда устанав­ливается правительством. Коммерческие организации реально­го сектора экономики устанавливают размер тарифной ставки 1-го разряда исходя из своего финансово-экономического положения и условий оплаты труда, отраженных в отраслевых тарифных соглашениях с учетом норм законодательства. Повы­шение тарифной ставки 1-го разряда производится в соот­ветствии с результатами производственно-хозяйственной дея­тельности.

В структуре заработной платы выделяют тарифную и надта­рифную части. *Тарифная часть* заработной платы – оплата тру­да по тарифным ставкам. Тарифная заработная плата отражает связь ее с количеством и качеством труда, и, таким образом, эта часть заработной платы является управляемой, так как она свя­зана с нормами и тарифами. Именно в этом проявляется поло­жительная сторона тарифной системы. Однако тарифная сис­тема лишь опосредовано связана с результатами труда через принадлежность работника к конкретной профессионально-ква-лификационной группе. *Надтарифная часть* заработной платы обеспечивается результатами конкретного предприятия, за счет которого возможно увеличение тарифной части зара­ботной платы в форме доплат, надбавок, премий и др. Надта­рифная часть заработной платы оценивается по определенным количественным показателям индивидуальной и коллективной деятельности работников.

Количественное соотношение между тарифной и надта­рифной частями заработка в существенной мере влияет на сти­мулирующие возможности системы материальной заинтересо­ванности в результатах труда.

**18.4. Формы и системы оплаты труда**

Необходимым элементом организации заработной платы являются ее *формы* и *системы*,которые определяют порядок начисления заработной платы отдельным работникам и категориям персонала.

**Форма оплаты труда определяет принцип установления зависимости размера заработной платы работника от полученных результатов его труда в течение определенного времени, а системы оплаты тру­да – это способ реализации этой зависимости**.

Через систему оплаты труда устанавливается денежная оценка каждой единицы количественного измерения нормы труда. Таким образом, система оплаты труда определяет взаи­мосвязь между показателями, характеризующими меру труда и меру его оплаты в пределах и сверх норм труда, гарантирующую получение работником заработной платы в соответствии с фактически достигнутыми результатами труда и ценой рабочей силы.

**Системы оплаты** подразделяются по количеству показате­лей учета результатов труда, при этом различают *простые* и *сложные системы оплаты*;по степени воздействия на поведе­ние работника – *поощрительные, принудительные* и *гаранти­рующие*;по характеру оплаты за перевыполнение норм труда – *прямые, прогрессивные* и *регрессивные*;по характеру воздей­ствия – *индивидуальные* и *коллективные*.

Сгруппированные по признаку основного показателя учета результатов труда, используемого для оценки выполненной ра­ботниками работы с целью их оплаты, системы оплаты труда образуют **формы заработной платы. Если в качестве основного измерителя результатов труда используется количество изго­товленной продукции, оказанных услуг, то форма заработной платы называется *сдельной*,если в качестве такого измерителя используется количество отработанного рабочего времени – *повременной***.

В практике организации заработной платы наиболее широ­ко используются две формы – сдельная и повременная. Они ба­зируются на единой тарифной системе, но на различных подхо­дах к определению нормы затрат труда.

***Сдельная*** –форма оплаты труда, при которой размер зара­ботной платы работника зависит от количества произведенной продукции или объема выполненных работ определенного ка­чества.

***Повременная*** –такая форма оплаты труда, при которой раз­мер заработной платы работника зависит от его тарифной ставки, коли­чества отработанного им времени, нормированного задания и качества труда.

Предприятия самостоятельно выбирают приемлемые для них формы и системы организации заработной платы. При этом необходимо соблюдение ряда условий, которые определя­ют целесообразность их использования. *Сдельную оплату труда* рекомендуется применять:

• при необходимости увеличения объема выпуска продук­ции;

• наличии количественных показателей работы, которые непосредственно зависят от конкретного работника (бригады);

• возможности точного учета объемов выполняемых работ и качества произведенной продукции;

• возможности у работников увеличить выработку или объ­ем выполняемых работ;

• возможности нормирования труда и установления тари­фикации работ в соответствии с требованиями тарифно-квали­фикационных справочников.

Сдельную оплату труда не рекомендуется применять, если она ведет:

• к ухудшению качества продукции;

• нарушению технологических режимов;

• ухудшению обслуживания оборудования;

• нарушению требований техники безопасности;

• перерасходу сырья и материалов.

Организация *повременной оплаты труда* требует:

• соблюдения высоких требований к качеству продукции;

• надлежащего учета фактически отработанного времени;

• наличия строго регламентированного процесса произ­водства (например, автоматизированное, поточное или конвейерное), при котором работник не может влиять на время выполнения технологических операций;

• отсутствия необходимости форсировать увеличение объемов выпуска продукции (что может привести к браку или ухуд­шению качества продукции);

• установления и правильного применения таких трудовых норм и нормативов, как нормированные производственные за­дания на смену, неделю, месяц, которые целесообразно уста­навливать для рабочих, обслуживающих поточные и конвейер­ные линии, системы машин, агрегаты и установки, на которых показа­тели каждого работника не учитываются и индивидуальные нормы выработки не вводятся;

• наличия трудностей при количественном измерении ре­зультатов труда работников и установлении количественных показателей выработки, необходимых для определения сдель­ной расценки.

Сдельная и повременная формы оплаты труда имеют свои разновидности, которые принято называть *системами*.

Сдельная форма заработной платы подразделяется на систе­мы по способам определения сдельной расценки, расчета с ра­ботающими, материального поощрения.

По способу определения сдельной расценки выделяют *пря­мые, косвенные, прогрессивные, аккордные* системы, по способу расчетов с работающими они бывают *индивидуальными* и *кол­лективными,* по способу материального поощрения – *просты­ми* и *премиальными.*

В организации заработной платы на предприятиях исполь­зуются следующие системы сдельной формы оплаты труда:

• прямая сдельная (индивидуальная или бригадная);

• сдельно-премиальная (индивидуальная или бригадная);

• косвенная и косвенно-сдельно-премиальная (индивиду­альная или бригадная);

• аккордно-сдельная и аккордно-премиальная (индивиду­альная или бригадная);

• сдельно-прогрессивная (индивидуальная или бригадная).

В свою очередь, повременная форма имеет следующие системы оплаты труда:

• простая повременная;

• повременно-премиальная;

• штатно-окладная.

***Простая повременная система* формирует заработную плату работника в зависимости от его тарифной ставки и фак­тически отработанного времени**. Соответственно этому приме­няются почасовые, дневные и месячные тарифные ставки. При простой повременной оплате связь между количеством от­работанного времени и заработной платой прежде всего носит пропорциональный характер. Иных форм связи простая повре­менная оплата не имеет.

**При *простой сдельной оплате*** заработная плата рабочего зависит от сдельной расценки, представляющей собой размер оплаты за единицу изготовленной продукции (выполненной ра­боты), и от количества этой продукции. На практике могут при­меняться прямая индивидуальная, коллективная (бригадная), аккордная, косвенная, сдельно-прогрессивная, сдельно-регрес­сивная системы оплаты труда.

**По *индивидуальной прямой сдельной системе*** заработная плата каждого работника определяется в соответствии с резуль­татами его личного труда, которые выражаются в количестве изготовленных им изделий (деталей) или выполненных опера­ций за какой-то отрезок времени. В этом случае существует пря­мая непосредственная связь между затратами и результатами труда работника и его заработной платой – за каждую единицу выполненной работы (изделие, деталь, операция) устанавлива­ется неизменная сдельная расценка.

Прямая индивидуальная сдельная система весьма проста для понимания работника. При определении сдельных расце­нок необходимо учитывать единицы времени, за которые рас­считываются тарифные ставки, и нормы выработки. Если установлена сменная норма выработки, то при расчете расценки используется днев­ная (сменная) тарифная ставка.

***Коллективная (бригадная) сдельная система***оплаты труда представляет собой такую систему, при которой заработ­ная плата рабочих рассчитывается в соответствии с объемом ра­боты (количеством продукции), выполненным производствен­ной бригадой.

Основная проблема, возникающая при распределении кол­лективной заработной платы между членами бригады, состоит в том, чтобы наиболее полно учесть индивидуальный вклад каждого работника в общие результаты работы бригады. Это приводит к необходимости вводить различные способы распре­деления бригадной заработной платы.

Одним из таких методов является распределение сдельного приработка и коллективной премии бригады с помощью так на­зываемых *коэффициентов участия*, которые характеризуют степень участия отдельных членов бригады в выполнении об­щего задания. Средний коэффициент участия принимается за единицу. Повышение коэффициента участия практику­ется в тех случаях, когда работники добиваются более высокой производительности труда по сравнению с другими членами бригады, достигают высокого качества выполняемых ра­бот. На практике коэффициенты участия, применяемые в бри­гадах, чаще всего находятся в диапазоне 0,8–1,5. Тарифная за­работная плата за отработанное время обычно гарантируется, а размер сдельного приработка определяется пропорционально коэффициенту участия.

***Аккордная система*** оплаты труда характеризуется тем, что при ее использовании оплачивается выполнение не отдель­ных операций или видов работ, а комплекса работ, входящих в аккордное задание. Сумма заработной платы по аккордному на­ряду определяется на основании калькуляции, учитывающей нормы времени (выработки) и расценки на виды работ, вклю­ченные в данный комплекс.

Данная система оплаты используется, как правило, для кол­лектива работников (бригады, звена) и фактически представля­ет собой вариант коллективной системы оплаты труда бригад по конечным результатам труда. Ее отличие от прочих разно­видностей сдельной оплаты состоит в том, что общая сумма заработной платы за выполнение задания объявляется работникам зара­нее, до начала работы.

Применение аккордной оплаты обычно связано с определением конкретного срока выполнения производственного задания. Эта система оплаты целесообразна в отраслях с длительным производственным циклом, а также в тех случаях, когда решающую роль играет сокращение сроков выполнения работ. Например, в строительстве, где, с одной стороны, применяется коллективная форма организации труда, а с другой – имеет место необходимость ускоренного завершения работ в наиболее благоприятный для этого период.

***Косвенная сдельная система*** *оплаты труда характеризуется тем, что заработная плата работника ставится в зависимость не от его личной выработки, а от результатов общего труда.* Эта система оплаты применяется, например, для вспомогательных рабочих, учет выработки которых затруднен, но от результатов их труда зависит выработка основных работников.

Заработная плата каждого обслуживающего работника определя-ется умножением косвенной расценки на количество единиц работы, выполненной всеми обслуживающими работниками.

Если работник обслуживает несколько рабочих мест, то для определения сдельной расценки по каждому рабочему месту тарифная ставка сначала делится на количество обслуживаемых рабочих мест, а затем полученная часть тарифной ставки – на норму выработки, установленную для каждого обслуживаемого рабочего места.

***Сдельно-прогрессивная система* оплаты труда характеризуется тем, что, начиная с заранее установленного уровня выполнения норм, происходит определенное увеличение сдельной расценки за выполненные операции, детали или изделия**.Таким образом, сдельные расценки дифференцируются в зависимости от достигнутого уровня выполнения норм, т. е. чем выше выполнение норм, тем выше будет расценка за каждую единицу выполняемой работы.

*Специфическими элементами сдельно-прогрессивной оплаты являются исходный уровень выполнения норм, с которого начинается увеличение сдельной расценки (база), и шкала прогрессивных доплат, показывающая размер увеличения сдельной расценки при определенном уровне выполнения норм сверх исходной базы*. Размер исходной базы зависит от качества нормирования и фактически достигнутого уровня выполнения норм.

**Премирование работников за основные результаты хозяй­ственной деятельности может быть как индивидуальным, так и коллективным**. *Индивидуальное премирование (непосредственно отдельных работников) целесообразно использовать, когда условия организации производства предопределяют работу каждого независимо от других; при выполнении видов работ, требующих особых навыков, умения работать на специальном оборудовании; при наличии учета индивидуальных результатов труда и т. д.* В этом случае индивидуальные показатели и условия премирования устанавливаются непосредственно по профессиям или видам работ, а премия начисляется на основную заработную плату каждого отдельного рабочего.

Коллективное премирование может использоваться как при коллективной, так и при индивидуальной организации труда и его оплаты. Цель его – создать у работников заинтересованность в общих конечных результатах работы бригады, участка, цеха, отдела, в целом субъекта хозяйствования. Премия начисляется по коллективным показателям премирования на основную заработную плату. Коллективная премия, начисленная в целом по бригаде, распределяется между работниками с учетом личного трудового вклада каждого члена бригады исходя из основной заработной платы, отработанного времени и (или) коэффициента трудового участия (нередко в долях на основе балльной оценки). Коллективное премирование может быть дополнено индивидуальным.

Методика премирования работников за текущие результаты деятельности является составной частью коллективного договора и обязательно включает показатели и условия премирования, размеры премий, круг премируемых работников, периодичность премирования. Все изменения норм оплаты и норм труда в этом виде систем поощрения, как правило, согласуются с профсоюзами.

Далее следуют поощрительные системы, увязывающие основную оплату с личными деловыми качествами работника, уровнем его профессионального мастерства, индивидуальными качествами, отношением к работе. Данная задача решается пос­редством доплат и надбавок стимулирующего характера: за профессиональное мастерство, за совмещение профессий (должностей), за расширение норм (зон) обслуживания, за выполнение прежнего или большего объема работ (услуг) меньшей численностью работников.

И наконец, поощрительные системы, увязывающие основную заработную плату работника или группы работников с какими-либо определенными достижениями, не носящими систематического характера, или с какими-либо общими коллективными результатами работы в течение определенного, достаточно длительного календарного периода (полугодия, года). Это различные единовременные премии и вознаграждения: единовременные премии за выполнение особо важных про­изводственных заданий, вознаграждение по итогам деятельности предприятия за год (или полугодие, квартал) и т. д.

Отличительная особенность данного вида поощрений – их гибкость. Они, как правило, не превращаются в механическую прибавку к заработной плате (за исключением, может быть, годового вознаграждения).

Таким образом, поощрительная оплата – это часть общей системы оплаты, нацеливающая работника на достижение показателей, расширяющих или (и) превышающих круг его обязанностей, предусмотренных основной нормой труда.

**Л е к ц и я 19 КОММЕРЧЕСКИЙ РАСЧЕТ КАК МЕТОД ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Экономическая сущность коммерческого расчета и его взаимосвязь с предпринимательской деятельностью

**В зависимости от того, за счет каких источников покрыва­ются расходы предприятия, различают три метода хозяйствова­ния: бюджетный, хозяйственный и коммерческий расчет**.

***Коммерческий расчет —* это метод хозяйствования, при ко­тором расширенное воспроизводство на предприятии осуще­ствляется за счет собственных средств на основе реализации рыночных отношений, повышения эффективности использо­вания всех производственных ресурсов и путем выгодной про­дажи произведенной продукции, что в совокупности обеспечи­вает получение предприятием достойной прибыли.** Он в пол­ной мере реализуется только теми предприятиями (независимо от форм собственности), которые реализуют произведенные товары (услуги) по свободным ценам. Тем самым коммерче­ский расчет в отличие от хозяйственного расширяет возможнос­ти предприятия в получении и росте прибыли, что создает усло­вия для самофинансирования расширенного воспроизводства.

**Предпосылками организации коммерческого расчета** на предприятии являются;

• частная собственность и соблюдение субъектами хозяй­ствования принципов предпринимательства;

• правовая защита собственности и конкуренции;

• свободное перемещение труда и капитала;

• свободное ценообразование;

• оптимальное сочетание государственного и рыночного механизмов регулирования экономики предприятия;

• наличие и соблюдение норм и нормативов использова­ния трудовых и материальных ресурсов в производстве;

• соблюдение принципов, форм и методов современной организации производства и труда;

• эффективная система мотивации и стимулирования тру­да в зависимости от конечного результата производства.

Основой коммерческого расчета является ***предприниматель­ская деятельность****,* **которая представляет собой самостоятель­ную, инициативную деятельность граждан, направленную на по­лучение прибыли или личного дохода и осуществляемую от свое­го имени, на свой риск и под свою имущественную ответ­ственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица (предприятия).** Среди основных ориенти­ров предпринимательской деятельности следует выделить про­изводство конкурентоспособной продукции, полученную в кон­курентной борьбе прибыль, рентабельность, которые выступают как мерило успешной предпринимательской деятельности.

Сущность коммерческого расчета и организация предпри­нимательства взаимосвязаны. Для понимания принци­пов коммерческого расчета рассмотрим следующие **основные признаки,** которые характеризуют **предпринимательство.**

1. **Независимость хозяйствующих субъектов и экономиче­ская их самостоятельность** в отношении решения трех главных проблем - что, как и для кого производить, исходя из экономи­ческой выгоды и рыночной конъюнктуры. Коммерческая сво­бода выражается в самостоятельном выборе путей и способов реализации своей продукции, в выборе поставщиков и покупа­телей. Однако свобода и самостоятельность предпринимателя всегда относительны: предприниматель не свободен от рынка и от государственного регулирования.

2. **Личная экономическая заинтересованность предпринима­теля**, которая материализуется в стремлении получить максималь­ную прибыль, что обеспечивает удовлетворение экономических интересов собственника и работников, а также расширенное воспроизводство на основе повышения эффективности производства и активизации инновационно-инвестиционной деятельности.

3. **Личная ответственность предпринимателя** за результаты своей деятельности, что обеспечивает связь между затратами и результатами производства. Личная экономическая заинтере­сованность в сочетании с ответственностью заставляет, побуж­дает предпринимателя работать эффективно.

4. **Новаторство и творческий поиск,** что связано с творче­ской природой человека, раскрытием его потенциальных воз­можностей и самореализацией личности. В конкурентной борьбе для предпринимателя важны не столько цены, сколько качество и обновление продукции, что обеспечивает удовлетво­рение рыночного спроса.

5. **Хозяйственный** (предпринимательский) **риск,** что обу­словлено неопределенностью и изменчивостью внешней эко­номической среды.

**Принципы организации коммерческого расчета**

Исследование сущности рынка и предпринимательства по­зволяет выделить следующие *принципы коммерческого расче­та:* наличие собственных средств и хозяйственная самостоя­тельность; самоокупаемость, самофинансирование и рента­бельность; экономическая заинтересованность, экономичес­кая ответственность и самоконтроль.

1. **Принцип *наличия* у предприятия *собственных средств* и *хо­зяйственной самостоятельности* означает**, что необходимые ин­вестиции для предприятия полностью или преимущественно (50% и более) обеспечиваются собственными средствами. Если собственный капитал (земельный участок, основной капитал, интеллектуальная собственность, оборотный капитал) покрыва­ет более 50% инвестиционной стоимости предприятия (денеж­ная оценка элементов производства, необходимых для эффек­тивной работы предприятия), а заемный капитал – менее 50%, то это является гарантией возврата кредитных ресурсов.

**Хозяйственная самостоятельность** означает, что предприятие как юридическое лицо самостоятельно принимает любые решения, касающиеся его производственно-коммерческой деятельности.

2. *Самофинансирование.* Оно предполагает финансирование расширенного воспроизводства на предприятии за счет соб­ственных источников, а не за счет бюджета. Для этого изменен порядок распределения прибыли, которая за вычетом налогов сейчас остается в распоряжении предприятия и не перечисляется, как это было ранее, в бюджет для финансирования капи­тальных вложений. Сейчас коренная реконструкция, приобрете­ние новой техники, высоких технологий, т.е. расширенное вос­производство, может финансироваться не только за счет соб­ственных средств, чистой прибыли – основного источника и амортизационных отчислений, но и за счет привлечения заемно­го капитала (банковского кредита, коммерческого кредита, раз­мещения акций и облигаций, лизинга и аренды имущества дру­гих предприятий). Наиболее успешно привлечение заемного ка­питала осуществляют акционерные общества, которые в отличие от других организационно-правовых форм имеют возможность выгодно привлекать средства, вырученные от продажи акций, что по сути является безвозвратным, бессрочным и бесплатным кредитом. Эти средства, увеличивая уставный фонд, из привле­ченных моментально переходят в собственные средства, что обес­печивает финансовую независимость предприятия и облегчает условия привлечения дополнительного заемного капитала.

Простое же воспроизводство основных фондов осуществля­ется за счет амортизационных отчислений, где ускоренная амортизация имеет приоритетное значение. Оправданным яв­ляется использование ускоренной амортизации, особенно при внедрении ресурсосберегающих, высоких наукоемких техноло­гий, при освоении принципиально новых видов продукции, прежде всего импортозамещающих и экологически чистых, что создает финансовые условия для активизации инновацион­ной деятельности на предприятии.

Самофинансирование за счет внутренних источников обес­печивает прирост собственного капитала, в результате чего по­вышается финансовая надежность и кредитоспособность пред­приятия.

3. *Принципы самоокупаемости и рентабельности.* Во взаи­модействии с принципом самофинансирования они предпо­лагают безубыточность деятельности предприятия. Самоокупаемость обеспечивает возмещение текущих затрат, а самофинансиро­вание и текущих, и единовременных затрат – расширенное воспроизводство.

Самоокупаемость и рентабельность означает, что доходы предприятия не только покрывают его экономические издерж­ки, но и обеспечивают **экономическую прибыль.**

***Экономические издержки***представляют собой сумму явных (бухгалтерских) и неявных (имплицитных). Явные издержки – это выраженные в денежной форме затраты на приобретение производственных ресурсов предприятием со стороны. **Неявные издержки отражают затраты упущенных возможностей, определяемые с учетом доходов, кото­рые *могли бы* обеспечить факторы производства, *если бы* они бы­ли более выгодно использованы в альтернативных вариантах (в форме альтернативной стоимости труда и альтернативной сто­имости капитала).**

Альтернативная стоимость труда, который затрачивает предприниматель, управляя своим предприятием, - это зара­ботная плата, которую он мог бы получить, работая на другом (альтернативном) предприятии. Но если владелец предпри­ятия получает заработную плату, которая отражается в бухгал­терской отчетности, то эти издержки являются явными. Аль­тернативная стоимость капитала – это возможная прибыль, ко­торую получил бы предприниматель, вложив деньги в другое дело (допустим, в банк).

*Экономическая прибыль* представляет собой превы­шение доходов предприятия над экономическими издерж­ками. *Бухгалтерская прибыль –* это превышение доходов предприятия над бухгалтерскими издержками.

Таким образом, **экономическая заинтересованность пред­приятий обеспечивается чистой прибылью**, остающейся в их рас­поряжении, которая зависит от эффективности производства, системы налогообложения и отчислений (сборов), выплачивае­мых из чистой прибыли.

Принципы экономической заинтересованности в обязатель­ном порядке предполагает экономическую ответственность, что в условиях взаимодействия предприятия с внешней средой и множеством субъектов хозяйствования определяется договор­ными обязательствами. ***Экономическая ответственность***озна­чает, что хозяйствующий субъект несет ответственность перед потребителями за количество и качество поставляемой продук­ции, своевременность ее поставки, а перед поставщиками, бан­ками, государством – по принятым или установленным обяза­тельствам. **Различают текущую и имущественную ответствен­ность**. Первая наступает при нарушении предприятием договор­ных обязательств (по срокам поставки, качеству и т.п.) и реализуется путем выплаты штрафов, пени и неустоек. Имуще­ственная ответственность наступает при нарушении субъектом хозяйствования финансовых обязательств, а также в случаях не­платежеспособности и банкротства и осуществляется путем пе­редачи кредитору части имущества предприятия или его стои­мостного эквивалента после продажи.

***Самоконтроль***как принцип коммерческого расчета предпо­лагает соизмеримость затрат и результатов хозяйственной дея­тельности предприятия, что связывает этот принцип с эконо­мической эффективностью производства.

Соблюдение всех принципов коммерческого расчета гаран­тирует не только получение прибыли предприятием, но и пер­спективу развития его производства, что в определяющей сте­пени зависит от методов хозяйствования и деятельности струк­турных и функциональных подразделений предприятия.

**Л е к ц и я 20.ИЗДЕРЖКИ И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ, работ и услуг организаций (предприятий) АПК**

**20.1. Издержки и затраты, образующие себестоимость продукции, расходы и их классификация**

В процессе производства и реализации продукции на пред­приятии используются материальные, трудовые, нематериаль­ные (интеллектуальные и информационные) и финансовые ресурсы. **Денежная оценка стоимости всех ресурсов, использо­ванных в процессе производства и реализации продукции за период, определяет понятие «затраты»**.

Понятие «расходы» можно рассматривать с позиций бухгал­терского учета и налогообложения. Исходя из целей бухгалтер­ского учета, ***расходы предприятия –***это уменьшение экономи­ческих выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводя­щее к уменьшению капитала предприятия. ***Расходы***,исходя из целей налогообложения, – это затраты определенного периода, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию. В от­личие от затрат расходы не могут быть в состоянии запасоемкости, поэтому не относятся к активам предприятия. Таким образом, понятие «расходы» уже понятия «затраты». Расходы отражаются при расчете прибыли предприятия в отчете о прибылях и убытках.

***Издержки*** –это совокупность различных видов затрат на производство и реализацию продукции в целом или ее отдель­ных частей. Издержки включают в себя затраты, а также соци­альные налоги, стоимость брака, гарантийного ремонта и др. При определенных условиях издержки и затраты могут совпа­дать.

В бухгалтерском учете расходы предприятия подразделяют­ся на расходы для ведения обычных видов производственной деятельности, расходы по финансовой, инвестиционной и иной деятельности. *Расходы для ведения обычных видов производственной деятельности* –это расходы, которые связаны с при­обретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных ресурсов, предназначенных для осуществле­ния уставных видов деятельности предприятия, а также расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, коммерческие, управленческие расхо­ды, расходы по оплате труда, амортизационные отчисления и др. При формировании расходов по обычным видам произ­водственной деятельности должна быть обеспечена их группи­ровка по следующим элементам:

• материальные затраты;

• затраты на оплату труда;

• отчисления на социальные нужды;

• амортизационные отчисления;

• прочие затраты.

**По источникам осуществления** расходы предприятия мож­но подразделить:

• на включаемые в себестоимость продукции;

• относимые на финансовые результаты (убытки от списа­ния дебиторской задолженности, по которым истек срок иско­вой давности, и других долгов, не реальных для взыскания; убытки от хищений, виновники которых по решению суда не установлены, и т. д.);

• осуществляемые за счет чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после налогообложения (затраты на содержание культурно-бытовых объектов, выплаты доходов по ценным бумагам предприятия, образование различных фондов и т. п.).

**Издержки производства** классифицируют по многим при­знакам. Выделяют следующие издержки:

индивидуальные (на уровне субъекта хозяйствования) и общественные (на уровне национальной экономики);

производства и обращения;

экономические и бухгалтерские;

постоянные и переменные.

Кроме затрат, непосредственно связанных с производством и реализацией продукции, предприятие несет издержки, обу­словленные функционированием его как субъекта хозяйствова­ния, к которым относятся налоги, сборы и обязательные отчис­ления (налог на землю, налог за пользование природными ре­сурсами, плата за загрязнение окружающей среды, а также от­числения в фонд социальной защиты, инновационный фонд, выплаты процентов по кредитам, страхование и др.). Эти издерж­ки в соответствии с действующим законодательством относят­ся на издержки производства и реализации продукции.

Все многообразие видов затрат на производство и реализа­цию продукции в целях планирования, учета, анализа и форми­рования себестоимости продукции классифицируют по ряду наиболее важных признаков.

1. По ***экономическому содержанию* и *целевому назначению***за­траты классифицируются: а) на затраты на производство и ре­ализацию продукции; б) затраты на расширение и обновление производства – единовременные капитальные вложения, за­траты на прирост оборотных средств, на формирование допол­нительной рабочей силы для нового производства; в) затраты на социально-культурные, бытовые и материальные нужды ра­ботников предприятия.

2. В зависимости от ***источника покрытия***затраты предприятия подразделяются: а) на затраты, включаемые в себестоимость продукции, – текущие затраты, покрываемые из выручки от реализации продукции; б) затраты, производимые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия; в) затраты, покрыва­емые за счет целевых средств и средств специальных фондов.

3. По ***сфере возникновения***затраты группируются: а) на произ­водственные (на изготовление товара, которые зависят от по­требленного количества и цены ресурсов); б) коммерческие (ре­ализация, реклама, сертификация); в) налоги и отчисления; г) непроизводственные (потери, брак, штрафы, неустойки).

4. По ***элементам затрат на производство***затраты классифи­цируют:

*на материальные затраты*, отражающие стоимость сы­рья и материалов, покупных изделий и полуфабрикатов, вспо­могательных материалов, топлива, энергии, используемых при производстве продукции; затраты, связанные с использовани­ем природного сырья (возмещение государству средств, затра­ченных из бюджета на геологоразведочные работы по выявле­нию запасов полезных ископаемых; затраты на рекультивацию земель; затраты на работы и услуги производственного характе­ра, выполненные сторонними организациями и предприятия­ми);

*расходы на оплату труда* (выплаты по заработной плате, исчисленные исходя из сдельных расценок, тарифных ставок, должностных окладов; премии персоналу предприятия за про­изводственные результаты; стимулирующие и компенсационные выплаты);

*отчисления в фонд социальной защиты* (в соответствии с законодательством);

*амортизационные отчисления* (по установленным нормативам);

*прочие затраты* (налоги, сбо­ры и отчисления в бюджет и внебюджетные фонды, относимые на себестоимость продукции; платежи по страхованию иму­щества предприятия; уплата процентов по кредитам банков; оплата услуг связи, вычислительных центров, банков; плата сто­ронним организациям за противопожарную и сторожевую охрану; плата за подготовку и переподготовку кадров; оплата работ по сертификации продукции).

Классификация по элементам затрат используется для опре­деления общей суммы затрат на производство, для обеспече­ния взаимоувязки плана по себестоимости с другими раздела­ми плана развития предприятия, для оценки и анализа структу­ры себестоимости.

5. По***калькуляционным статьям затрат***затраты группируют­ся по месту их возникновения (в связи с освоением новых видов продукции, использованием энергии и топлива на технологиче­ские цели, содержанием заводоуправления и др.). Классификация затрат по их статьям разрабатывается предприятием само­стоятельно на основе типовых классификаций, рекомендуемых отраслевыми органами государственного управления.

**Типовая классификация затрат для предприятий промыш­ленности** Республики Беларусь включает следующие статьи калькуляций:

сырье и материалы;

возвратные отходы (вычитаются);

покупные полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций;

топливо и энергия на технологические цели;

заработная плата производственных рабочих;

отчисления на социальные нужды;

расходы на подготовку и освоение производства;

общепроизводственные расходы;

общехозяйственные расходы;

потери от брака;

прочие производственные расходы;

коммерческие расходы.

Сумма первых семи статей образует *технологическую себесто-имость*,сумма статей с первой по одиннадцатую – ***производственную себестоимость*** *продукции,* а сумма всех статей с учетом налогов, сборов и обязательных отчислений – ***полную себестоимость*** *продукции.*

Классификация по статьям расходов используется для определения себестоимости единицы продукции и формирования на ее основе цены, для оценки и анализа структуры себестоимости отдельных видов продукции, для расчета рентабельности отдельных видов продукции и обоснования с ее учетом номенклатуры и ассортимента производственной программы.

Группировка затрат по калькуляционным статьям расходов позволяет определить не только расходы предприятия в целом, но и расходы на конкретных участках, включая расходы по видам продукции; видеть, под влиянием каких факторов сформировался данный уровень себестоимости и в каких направлени­ях необходимо вести работу по ее снижению.

6. По ***методике отнесения затрат*** *на себестоимость конкрет­ного вида продукции* затраты подразделяются на прямые и косвенные.

*Прямые –* затраты, которые имеют пропорциональную прямую связь с объемом производства и относятся на себестоимость продукции конкретного вида по нормам расхода (прямо). Такими затратами являются материальные затраты, заработная плата по сдельным расценкам и др.

*Косвенные –* затраты, которые не имеют пропорциональной связи с отдельными видами производимой продукции и являются общими затратами. Такими затратами являются амортизационные отчисления, арендная плата, общехозяйственные и общепроизводственные расходы, лизинговая плата, платежи за кредит.

7. По ***признаку учета***затраты классифицируются на явные издержки (фактические, которые включаются в себестоимость продукции) и неявные. *Явные издержки* отражают приобретение внешних ресурсов в бухгалтерском учете, поэтому их называют бухгалтерскими издержками. *Неявные* (имплицитные) *издержки* отражают затраты упущенных возможностей, т. е. сумму доходов, которые могли бы обеспечить предприятию факторы производства, если бы они были более выгодно использованы в альтернативных вариантах.

8. В зависимости от***изменения величины затрат и изменения*** *объема производства* затраты подразделяют на условно-постоянные, переменные и совокупные (общие) затраты, в том числе средние постоянные, средние переменные и средние общие издержки.

*Условно-постоянные –* это такие затраты, величина которых в краткосрочном периоде не изменяется с изменением объемов производства. *Переменные –* затраты, которые изменяются в соответствии с динамикой объема производства (затраты на сырье и матери­алы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия; топливо и энергия на технологические цели; затраты на заработную плату производственных рабочих; затраты по содержанию и эксплуатации машин и оборудования (кроме амортизационных отчислений)).

Сумма постоянных и переменных затрат представляет собой *общие затраты* предприятия, величина которых соотносится с функционированием всего предприятия как единого целого.

*Средние издержки –* затраты предприятия на единицу продукции. Для предприятия, выпускающего один вид продукции, затраты на единицу продукции рассчитываются путем деления общих затрат на количество произведенных единиц продукции. Этот показатель обычно сопоставляется с ценой единицы продукции.

Вопрос, насколько с точки зрения затрат можно оправдать расширение или сокращение производства, решается через нахождение предельных издержек производимой продукции. *Предельные издержки* определяются дополнительным расходом ресурсов в случае изменения объема выпуска продукции на одну единицу. Сравнение предельных издержек с предельным доходом (выручкой от реализации дополнительно произведенной единицы продукции) формирует поведение предприятия в рыночных условиях. Если предельные издержки ниже предельного дохода, производство дополнительной единицы продукции будет оправдано. Минимальная цена, по которой предприятие может, не неся потерь, продавать единицу произведенной продукции, не должна быть ниже предельных издержек ее производства. Всякое превышение продажной цены единицы продукции над ее предельными издержками будет означать рост прибыли предприятия.

Классификация затрат на условно-постоянные и переменные используется для выявления резервов снижения себестоимости продукции за счет условно-постоянных расходов, для обоснования номенклатуры и ассортимента производимой продукции по величине маржинального дохода (разницы между ценой и удельными переменными затратами).

9. По ***эффективности и степени целесообразности***затраты подразделяются на производительные и непроизводительные. *Производительные затраты* –это нормируемые затраты на производство продукции установленного качества при рациональной технологии, организации производства и труда. *Непроизводительные затраты* являются следствием недостатков в технологии, организации производства и труда.

Рассмотренная классификация затрат используется в учете, анализе и планировании отдельных показателей затрат и при формировании себестоимости продукции.

**20.2. Методические основы формирования себестоимости продукции (работ, услуг) и классификация ее видов**

Показателями, характеризующими размер и величину за­трат на производство и реализацию продукции, являются:

• себестоимость продукции;

• смета затрат на производство и реализацию продукции;

• затраты на 1 руб. произведенной и реализованной продукции.

***Себестоимость продукции (работ, услуг) –***это стоимостная оценка потребленных в процессе производства и реализации продукции экономических ресурсов и других затрат, например в форме налогов, сборов и обязательных отчислений, осуще­ствляемых в соответствии с действующим законодательством. В организации и технологии производства себестоимость продукции определяется не приобретенными ресурсами, а ресурсами, которые использованы в процессе производства в соответствии с нормами их расходов. **Себестоимость продукции включает текущие затраты предприятия, выраженные в денежной форме, на производство и реализацию продукции.** Себестоимость как показатель указывает, сколько стоит производство продукции для себя – отсюда и термин «себестоимость».

Экономическое назначение себестоимости – возместить предприятию затраты на производство и реализацию продукции и обеспечить простое воспроизводство материальных и нематериальных ресурсов, основных средств и рабочей силы. Разница между доходом и себестоимостью определяет размер прибыли предприятия. Состав затрат характеризует налогооблагаемую базу на предприятии для расчета различных налогов, а следовательно – поступление средств в бюджет. Поэтому в Республике Беларусь перечень таких видов затрат определен специальным документом «Основные положения по составу за­трат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)».

*Структура себестоимости –* это процентное соотношение отдельных элементов затрат. Структура себестоимости бывает не только отраслевой, но и отдельных предприятий. Это объясняется влиянием на структуру себестоимости многочисленных факторов, важнейшие из которых особенность производимой продукции, специфика потребляемого сырья, особенность тех­нологических процессов.

В зависимости от структуры себестоимости производимой продукции различают трудоемкие, материалоемкие, энерго- и топливоемкие, фондоемкие предприятия и отрасли со смешан­ной структурой себестоимости.

Изучение структуры себестоимости продукции позволяет выявить важнейшие источники и факторы ее снижения на конкретных предприятиях.

*Смета затрат на производство и реализацию продукции –* это составленный на предприятии обобщающий сводный документ, в котором отражается общая сумма затрат на производство и реализацию всего объема и всех видов продукции. Смета затрат на производство формируется по статьям, включающим в себя одноэлементные, однородные расходы вне зависимости от места и цели их использования.

Классификация видов себестоимости осуществляется по следующим признакам.

1. По уровню и месту формирования затрат различают два вида себестоимости: индивидуальную и среднеотраслевую себестоимость. *Индивидуальная себестоимость –* это затраты на производство и реализацию продукции, складывающиеся на каждом отдельном предприятии. *Среднеотраслевая себестоимость –* затраты на производство и реализацию продукции, складывающиеся в среднем по отрасли.

2. По способам расчета выделяют плановую, нормативную и фактическую себестоимость. Под *плановой* обычно понимают себестоимость, определяемую на основе плановой (сметной) калькуляции затрат. *Нормативная себестоимость* изделия показывает затраты на его производство и реализацию, рассчи­танные на базе нормативов амортизационных отчислений, норм расходов материалов и труда, действующих на начало отчетного периода. Она отражается в нормативных калькуляциях. *Фактическая себестоимость* выражает сложившиеся в отчетном периоде затраты на изготовление и реализацию опреде­ленного вида продукции, т. е. действительные затраты ресурсов. Фактическая себестоимость выпуска конкретных изделий фик­сируется в отчетных калькуляциях.

3. По степени полноты учета затрат различают производ­ственную и коммерческую себестоимость. *Производственную* образуют все затраты, связанные с изготовлением продукции. Затраты, связанные с реализацией продукции (затраты на тару, упаковку, доставку продукции до пункта назначения, маркетинговые и сбытовые затраты), учитывают при определении *коммерческой себестоимости*.Сумма производственных затрат и затрат по реализации продукции, включая налоги, сборы и обязатель­ные отчисления в целевые внебюджетные фонды, относимых на себестоимость, образует *полную себестоимость продукции*.

В себестоимость продукции **не включаются** затраты, осуществляемые за счет прибыли, а именно:

• налоги, выплачиваемые предприятием из прибыли;

• затраты и потери, относимые на счет чистой прибыли и убытков: затраты по аннулированным производственным зака­зам и на содержание законсервированных производственных мощностей, судебные издержки, штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, убытки от списания безнадежных долгов;

• расходы на выполнение работ по строительству и содер­жанию социальных объектов (жилье, учреждения отдыха и оздоровления, принадлежащие предприятию);

• стоимость работ, выполняемых в порядке оказания помо­щи и участия в деятельности других предприятий;

• премии, выплачиваемые за счет прибыли предприятия;

• материальная помощь работникам.

**20.3. Калькулирование себестоимости продукции**

***Калькулирование*** –это система расчетов, с помощью которых определяется себестоимость единицы продукции выполненных работ. Определение затрат в стоимостной форме по статьям расходов, непосредственно связанным с технологиче­ским процессом, обслуживанием и управлением, на производ­ство единицы или группы единиц изделий, называется *калькуляцией.*

В промышленности используются следующие методы каль­кулирования: метод прямого счета, расчетно-аналитический, нормативный, параметрический методы, метод исключения за­трат, коэффициентный и комбинированный методы.

Себестоимость единицы продукции *методом прямого счета* определяется делением общих затрат предприятия на количество изделий, произведенных в определенный период. Метод применяется на предприятиях, производящих однородную продукцию (добыча калийных солей, производство синтетического каучука, сахара, молочных продуктов, электроэнер­гии и др.).

В многономенклатурных производствах распространен *рас­четно-аналитический метод*,при котором прямые затраты (непосред­ственно связанные с производством) на единицу продукции находятся на основе прогрессивных норм расхода ресурсов, а косвенные (общепроизводственные, общехозяйственные и коммерческие расходы) – пропорционально признаку, уста­новленному в отраслевых методических указаниях.

*Нормативный метод –* наиболее прогрессивный, базируется на нормах и нормативах использования материальных и трудо­вых ресурсов, используется для разработки калькуляций на но­вые виды продукции. Нормативный метод широко применяет­ся в отраслях с массовым производством однородной продук­ции и на предприятиях, где организовано нормирование затрат.

*Метод исключения затрат, коэффициентный и комбиниро­ванный методы* имеют единый подход к калькулированию про­дукции. Он основан на определении общей суммы всех затрат на переработку исходного сырья и последующем ее распределении между различными видами. Названные методы используются в комплексных производствах, т. е. там, где из одного исходного сырья в едином технологическом процессе получают два или несколько разнородных видов продукции. К комплексным производствам относятся нефтеперерабатывающее, коксохимическое, обогатительное, мясное и молочное производства. Здесь общие затраты невозможно прямо отнести на конк­ретный вид продукции, они распределяются косвенно.

*Метод исключения затрат* состоит в том, что из всей продукции, полученной в результате комплексной переработки сырья, один ее вид считается основным, остальные – побочными. Из общих затрат на переработку сырья исключают стоимость побочной продукции, а оставшуюся после исключения сумму относят на издержки по основной продукции.

При *коэффициентном методе* (его иногда называют методом распределения затрат) все затраты распределяются между полученными продуктами пропорционально экономически обоснованным коэффициентам. При этом один из продуктов принимается за условную единицу с коэффициентом, равным единице, а остальные приравниваются к нему по переводному коэффициенту, учитывающему какой-либо признак. В качестве признаков могут быть отпускные цены на продукцию, ее масса, содержание органической массы и др.

Издержки на производство единицы каждого вида продукции исчисляются в такой последовательности: весь выпуск продукции рассчитывается в условных единицах; определяются из­держки на одну условную единицу путем деления общей суммы затрат на выпуск продукции в условных единицах; рассчитываются издержки на производство каждого вида продукции путем умножения издержек на условную единицу на соответствующий коэффициент.

Таким образом, использование того или иного метода каль­кулирования себестоимости единицы продукции зависит от особенностей производимой продукции, применяемого сырья и технологического процесса.

**Себестоимость продукции (работ, услуг)** включает в себя стоимость потребленных в процессе хозяйственной деятельности материальных ресурсов, затрат на оплату труда, отчислений на социальные нужды, амортизации основных средств и нематериальных активов и прочих затрат.

Основой организации бухгалтерского учета затрат на производство продукции (работ, услуг) является группировка их по различным классификационным признакам.

В зависимости **от места возникновения** затраты группируются по отраслям и видам деятельности (видам производств):

затраты в основных отраслях;

затраты во вспомогательных производствах, обслуживающих основные отрасли;

затраты прочих хозяйств и производств (жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, культуры, спорта и т. д.).

**Основные** производства изготавливают (производят) продукцию, для выпуска которой создана организация. Основными производствами сельскохозяйственных организаций являются растениеводство, животноводство и промышленное производство.

**Вспомогательные** производства оказывают услуги или выполняют работы для основного производства, тем самым обеспечивают ему нормальную работу, выполняют соответствующие работы для своего капитального строительства, оказывают услуги и выполняют работы для других организаций, изготавливают продукцию в виде запасных частей и хозяйственного инвентаря.

Вспомогательными производствами в сельскохозяйственных организациях являются: ремонтные мастерские, ремонт зданий и сооружений, автомобильный транспорт, гужевой транспорт, электроснабжение, теплоснабжение, газоснабжение, холодильные установки и др.

К обслуживающим производствам и хозяйствам относятся: жилищно-коммунальное хозяйство, производства по бытовому обслуживанию населения, общественному питанию, учреждения культурно-бытового назначения и прочие производства и хозяйства.

По **экономическому содержанию** затраты разграничиваются на затраты средств производства, предметов труда (оборотных активов) и затраты на оплату труда.

Четкое разделение затрат по этому признаку необходимо для анализа макроэкономических процессов и осуществления контроля на уровне организации за расходованием средств на оплату труда, оборотных и внеоборотных активов, а также анализа себестоимости продукции и производительности труда.

В зависимости от **особенностей технологического производственного процесса** затраты подразделяются на основные и накладные (организационно-управленческие).

Основные затраты непосредственно связаны с производством продукции. Их возникновение вызывается выполнением технических производственных операций по изготовлению продукции. К ним относятся затраты на оплату труда, семена, удобрения, корма, биопрепараты и т. д.

Накладные затраты обусловлены выполнением функции управления производством. К ним относят расходы на оплату труда управленческого персонала, затраты материальных ресурсов и амортизацию основных средств общеотраслевого и общехозяйственного назначения и др.

Основные и накладные затраты образуют общую сумму затрат на осуществление производственного процесса.

**По способу включения в себестоимость** затраты делятся на прямые и косвенные.

Прямые затраты обусловлены производством определенного вида продукции и могут быть сразу включены в ее себестоимость. К ним относятся затраты на семена, корма, удобрения и др.

Косвенные затраты обусловлены производством не одного, а нескольких видов продукции и не могут быть включены в себестоимость каждого вида продукции без их распределения. Для исчисления себестоимости отдельных видов продукции эти затраты предварительно распределяются между отдельными объектами учета затрат или калькуляции.

**По отношению к объему выпускаемой продукции** **и оказываемых услуг** затраты подразделяются на переменные, постоянные и смешанные.

Переменные – это затраты, величина которых изменяется прямо пропорционально объему выполненных работ (производству продукции).

Постоянные затраты не зависят от изменения объемов производства продукции, т. е. они остаются более или менее постоянными. К таким затратам относятся общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Смешанные затраты представляют собой сочетание переменных и постоянных затрат из-за изменения характера поведения их по отношению к объемам производства. Смешанные затраты – это условно-переменные и условно-постоянные затраты.

Затраты производства в зависимости от **их состава** подразделяются на элементные и комплексные.

Элементные затраты однородны по экономическому содержанию и состоят только из одного вида (элемента), их нельзя разложить на составные части. К ним относятся затраты на корма, семена, топливо, удобрения и т. д.

Комплексные затраты состоят из нескольких экономических элементов, их можно разделить на составные части. К комплексным затратам относятся общепроизводственные и общехозяйственные расходы, расходы на ремонт основных средств и т. п.

**По сфере кругооборота** **средств** затраты делят на затраты в сфере производства, обращения, вложений во внеоборотные активы и в сфере управления.

Затраты в сфере производства включают в себя затраты на производственной стадии кругооборота средств. К ним относят затраты труда и средств производства, направленные на производство продукции.

Затраты в сфере обращения – это затраты по реализации продукции, а также связанные с выполнением снабженческо-заготовительных операций.

Затраты в сфере вложений в долгосрочные активы включают затраты на восстановление и расширение основных средств, формирование нематериальных активов. Они находятся за пределами производственной стадии кругооборота, поэтому выделяются в отдельную группу.

Затраты в сфере управления связаны с управлением хозяйственной деятельностью организации в целом. Они относятся к обслуживанию всех стадий кругооборота средств. В связи с этим появляется необходимость учитывать их отдельно и в конце отчетного периода распределять с помощью соответствующих приемов и списывать на все виды деятельности.

**По отношению к отчетному периоду** затраты делятся на затраты прошлых и будущих отчетных периодов и затраты отчетного периода.

Затраты прошлых отчетных периодов включаются в себестоимость продукции отчетного периода.

Затраты будущих отчетных периодов совершаются в отчетном периоде, но относятся к будущим отчетным периодам.

Затраты текущего отчетного периода включаются в себестоимость продукции отчетного периода.

**По отношению к** **законченности производственного цикла** затраты подразделяются на:

на затраты на готовую продукцию (работы, услуги);

затраты, приходящиеся к полуфабрикатам;

затраты в незавершенном производстве.

**По периоду действия** различают затраты, действующие в течение одного производственного цикла и в течение нескольких циклов (учетных периодов).

**По роли в процессе производства** различают производственные и непроизводственные затраты.

**По отношению к планированию и нормированию** затраты подразделяются на планируемые и непланируемые, нормируемые и ненормируемые.

По видам затраты группируются по экономическим элементам и калькуляционным статьям. Калькуляционные статьи определяют величину себестоимости выпускаемой продукции.

Группировки затрат определяются целями управления и потребностями конкретной сельскохозяйственной организации.

**20.4. Состав производственных затрат по калькуляционным статьям в сельскохозяйственных предприятиях**

В зависимости от характера и назначения материальных затрат, связанных с производственным потреблением предметов труда, и с учетом технологии и организации сельскохозяйственного производства в [**статье**](consultantplus://offline/ref=46FE89B3AA0B89467E53FC337C5A31AA510BC543BBC1FFCA6CE356C656F782615C9778624C06D3B0720503C9N768L) **«Материальные ресурсы, используемые в производстве»**, отражается стоимость:

**семян и посадочного материала** собственного производства и покупных, использованных на посев (посадку) сельскохозяйственных культур и насаждений, за исключением многолетних насаждений, закладка которых производится за счет соответствующих источников финансирования;

**удобрений с раздельным отражением минеральных** (по стоимости и с учетом качества в центнерах физического веса и в килограммах питательного вещества) и **органических** (по стоимости и в тоннах). Сюда же включаются затраты по посеву и запахиванию люпина и других культур, использованных на зеленое удобрение;

**средств защиты растений и животных**. Оценка израсходованных средств производится с учетом цен на приобретение с включением расходов по их доставке в хозяйство;

**кормов собственного производства и покупных**. Израсходованные корма собственного производства прошлых лет учитываются по фактической себестоимости. Корма производства текущего года списываются в затраты по плановой себестоимости с корректировкой в конце года до фактической. Покупные корма списываются в расход по ценам приобретения, включая затраты по их доставке в хозяйство;

**сырья для переработки** (использованного для производства готовой продукции);

**нефтепродуктов** (израсходованных на выполнение механизированных сельскохозяйственных работ, переездов тракторов и самоходных машин с одного участка на другой, технологических и транспортных работ по обслуживанию животноводческих ферм, транспортных работ собственным грузовым автотранспортом, обслуживания управленческой деятельности служебным легковым автотранспортом). Затраты нефтепродуктов учитывают по количеству и стоимости, складывающейся из цены их приобретения и других расходов по заготовлению;

**топлива и энергии на технологические цели** (по стоимости приобретаемого со стороны топлива всех видов (кроме нефтепродуктов), энергии (электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода и других видов), расходуемых на технологические нужды);

**работ и услуг сторонних организаций производственного характера** в отраслях растениеводства и животноводства; по обработке сырья и материалов, изготовлению промышленной продукции, оказываемых сторонними организациями, которые могут быть прямо отнесены на себестоимость отдельных видов продукции. К ним относится стоимость выполняемых работ и услуг по механизации отдельных работ в растениеводстве, повышению плодородия почв, химизации, мелиорации, обработке посевов средствами химической защиты и др.

В [**статье**](consultantplus://offline/ref=46FE89B3AA0B89467E53FC337C5A31AA510BC543BBC1FFCA6CE356C656F782615C9778624C06D3B0720502CCN767L) **«Оплата труда»** отражаются все виды начисленной заработной платы, в том числе и натуральные выдачи, включаемые в себестоимость продукции, работ, услуг, работникам, непосредственно занятым в технологическом процессе соответствующего производства.

Состав данной статьи разграничивается по видам основной и дополнительной оплаты, натуральных форм, поощрительных и других выплат в соответствии с Трудовым [кодексом](consultantplus://offline/ref=46FE89B3AA0B89467E53FC337C5A31AA510BC543BBC9F6C76CEC559B5CFFDB6D5E90N767L) Республики Беларусь, коллективными договорами, трудовыми соглашениями, должностными инструкциями, Положениями об оплате труда, о премировании, о выплате вознаграждений по итогам работы за год, за выслугу лет и др.

При этом к основной оплате труда относится заработная плата, начисленная за выполненную работу, полученную продукцию или за фактически проработанное время.

К **основной оплате труда** относят:

заработную плату (оплату труда) по тарифным ставкам и окладам за отработанное время;

заработную плату по сдельным расценкам за объем выполненных работ (пахота, сев, уборка, обслуживание животных и т. д.);

оплату при подрядных формах организации труда в зависимости от конечного результата работы всего рабочего коллектива и коэффициентов бестарифной системы в соответствии с принятыми в организации формами и системами оплаты труда;

доплату за продукцию с учетом ее качества после уборки урожая, а в животноводстве – в конце квартала или по периодам производства продукции;

заработную плату (оплату труда) в окончательный расчет по завершении года, обусловленную системами оплаты труда, принятыми в организации;

доплаты за работу во вредных или опасных условиях и на тяжелых работах;

доплаты за работу в ночное время;

доплаты за многосменный режим работы;

оплату работы в выходные и праздничные дни;

оплату сверхурочной работы;

суммы, начисленные за выполненную работу лицам, привлеченным для работы в данное хозяйство согласно специальным договорам с организациями на предоставление рабочей силы, как выданные непосредственно этим лицам, так и перечисленные соответствующим организациям;

оплату труда лиц, принятых на работу по совместительству;

оплату труда (вознаграждение) работников несписочного состава за выполнение работ по договорам гражданско-правового характера, предметом которых являются выполнение работ и оказание услуг, если расчеты за выполненную работу производятся организацией не с юридическими, а физическими лицами;

оплату труда сезонных работников, привлеченных на уборочные работы, исходя из действующих норм и расценок;

оплату простоев не по вине работника.

К **дополнительной оплате труда** относится такая оплата, которая обусловлена особенностями сельскохозяйственного производства, применением различных видов доплат и премий (за повышение качества сельскохозяйственных работ, проведение их в лучшие агротехнические сроки, успешное завершение стойлового периода и перевода скота на пастбищное содержание, сохранность сельскохозяйственной техники и т. д.).

К дополнительной оплате труда относятся также стимулирующие надбавки и доплаты к тарифным ставкам, должностным окладам за профессиональное мастерство и квалификацию, заработная плата за неотработанное время, предусмотренная законодательством о труде и внутренними Положениями по оплате труда.

Дополнительная оплата труда включает:

дополнительную оплату за качественное выполнение работы в растениеводстве (за качественное проведение сева, посадку культур в строго установленные сроки; своевременное и качественное проведение мероприятий по обработке почвы, уходу за пропавшими культурами; борьбе с вредителями и болезнями сельскохозяйственных культур; за заготовку кормов I и II классов; за проведение уборки урожая высокого качества в установленные сроки, с минимальными потерями зерна и другой продукции; своевременную уборку зерна и другой продукции на склады, тока, в хранилища; за высокое качество подработки зерна на токах, сортировки картофеля и другой продукции на сортировальных площадках; дополнительную оплату трактористов-машинис-тов, комбайнеров за качество намолоченного зерна и выполняемых работ);

дополнительную оплату в животноводстве (за повышение продуктивности животных, сохранность поголовья; за обслуживание скота на отгонных пастбищах; качество продукции; другие дополнительно стимулирующие выплаты);

дополнительную оплату в других отраслях производства за качественное выполнение операций с учетом характера технологического процесса производства продукции (работ, услуг);

надбавки к основной оплате (за классность – трактористам-маши-нистам; за мастерство – работникам животноводства и растениеводства; за профессиональное мастерство и квалификационный разряд – другим категориям работников; за непрерывный стаж работы по специальности в данном хозяйстве);

ежемесячные, ежеквартальные или по периодам производства вознаграждения (надбавки) за выслугу лет;

премии за выполнение и перевыполнение сменных заданий и других показателей при высоком качестве работ; за экономию горюче-смазочных, строительных и других материальных ресурсов, средств на ремонт тракторов и сельскохозяйственных машин, сохранность техники;

оплату специальных перерывов в работе в соответствии с законодательством;

разницу в окладе при временном заместительстве;

суммы индексаций (компенсации, пени) за несвоевременную выплату заработной платы и в связи с повышением стоимости жизни;

оплату отгулов (дней отдыха), предоставленных работникам в связи с работой сверх нормальной продолжительности рабочего времени в случаях, установленных законодательством;

надбавки к заработной плате работникам в связи с подвижным (разъездным) характером работы;

премии и вознаграждения, носящие систематический характер;

оплату ежегодных и дополнительных отпусков;

оплату дополнительных, сверх предусмотренных законодательством, отпусков, предоставленных работникам в соответствии с коллективным договором;

оплату льготных часов отдельных категорий работников в соответствии с действующим законодательством;

оплату учебных отпусков, предоставленных работникам, обучающимся в образовательных учреждениях;

оплату на период обучения работников организации, направленных на профессиональную подготовку, повышение квалификации или обучение вторым профессиям;

оплату, сохраняемую по месту основной работы за работниками, привлекаемыми к выполнению государственных или общественных обязанностей;

оплату за время вынужденного прогула.

Натуральная плата определяется внутренними потребностями организации и степенью платежеспособности организации по выдаче заработной платы в денежной форме.

Натуральная оплата работникам организации может производиться как растениеводческой (зерно, картофель, овощи и т. д.), так и животноводческой продукцией (мясо, молоко, телята и пр.), независимо от того, в какой отрасли или цехе они трудятся.

По [**статье**](consultantplus://offline/ref=46FE89B3AA0B89467E53FC337C5A31AA510BC543BBC1FFCA6CE356C656F782615C9778624C06D3B0720502CDN767L) **«Отчисления на социальные нужды»** отражают обязательные отчисления по установленным законодательством нормам в Фонд социальной защиты населения Министерства труда от всех видов оплаты труда работников, занятых производством соответствующих видов продукции (работ, услуг). Кроме того, по этой статье отражаются отчисления по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в «Белгосстрах».

По [**статье**](consultantplus://offline/ref=46FE89B3AA0B89467E53FC337C5A31AA510BC543BBC1FFCA6CE356C656F782615C9778624C06D3B0720502CFN76DL) **«Содержание основных средств»** отражаются затраты, связанные с содержанием основных средств, используемых в производстве продукции (работ, услуг).

Данная статья *включает:*

*расходы на оплату труда персонала, обслуживающего основные средства (кроме трактористов-машинистов, занятых в производственном процессе по выращиванию сельскохозяйственных культур);*

*амортизационные отчисления основных средств, непосредственно относимые на сельскохозяйственные культуры (группы культур) или виды животных;*

*затраты на все виды ремонтов и техническое обслуживание основных средств*.

По [**статье**](consultantplus://offline/ref=46FE89B3AA0B89467E53FC337C5A31AA510BC543BBC1FFCA6CE356C656F782615C9778624C06D3B0720502C8N76DL) **«Работы и услуги»** отражаются затраты на работы и услуги вспомогательных производств, обеспечивающих производственные нужды.

*К вспомогательным производствам сельскохозяйственной организации относятся: автомобильный грузовой автотранспорт, гужевой транспорт, службы по электро-, тепло-, водо-, газоснабжению, холодильным установкам.*

По[**статье**](consultantplus://offline/ref=46FE89B3AA0B89467E53FC337C5A31AA510BC543BBC1FFCA6CE356C656F782615C9778624C06D3B0720502C8N767L) **«Расходы по страхованию имущества»** отражаются страховые взносы по обязательному и добровольному страхованию имущества в соответствии с действующим законодательством.

По [**статье**](consultantplus://offline/ref=46FE89B3AA0B89467E53FC337C5A31AA510BC543BBC1FFCA6CE356C656F782615C9778624C06D3B0720502C9N76DL) **«Прочие затраты»** отражаются затраты, непосредственно связанные с производством продукции, но не относящиеся ни к одной из указанных выше статей.

По [**статье**](consultantplus://offline/ref=46FE89B3AA0B89467E53FC337C5A31AA510BC543BBC1FFCA6CE356C656F782615C9778624C06D3B0720502C9N766L) «**Общепроизводственные расходы»** отражаются производственные расходы в бригадах, фермах, цехах и иных подразделениях организаций.

К общепроизводственным расходам относятся: затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды работников аппарата управления в подразделениях, амортизационные отчисления, затраты на содержание и ремонт основных средств общеотраслевого назначения, затраты на охрану труда и технику безопасности, использование инвентаря и принадлежностей, расходы на транспортное обслуживание работ (доставка работников к месту непосредственной работы и другие затраты, связанные с организацией и обслуживанием производства в соответствующих отраслях организации).

Общепроизводственные расходы учитываются раздельно по отраслям (растениеводство, животноводство и другие отрасли) и включаются в себестоимость продукции, которая производится в конкретной отрасли. При этом фермерские, бригадные, цеховые расходы распределяются на объекты учета затрат только соответствующих структурных подразделений.

В [**статью**](consultantplus://offline/ref=46FE89B3AA0B89467E53FC337C5A31AA510BC543BBC1FFCA6CE356C656F782615C9778624C06D3B0720502CAN76FL) **«Общехозяйственные расходы»** включаются затраты, связанные с управлением производства в целом по организации: расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды административно-управленческого персонала; расходы на командировки; расходы на информационные, аудиторские, консультационные услуги; затраты на ремонт и амортизационные отчисления основных средств общехозяйственного назначения; расходы на противопожарные мероприятия; на охрану труда и технику безопасности и др.

**Л е к ц и я 21. ПРИБЫЛЬ: ЕЕ РОЛЬ, МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И ВИДЫ**

**21.1. Роль прибыли в рыночной экономике**

В рыночной экономике получение прибыли является целью предпринимательской деятельности, поэтому она выступает в качестве движущей силы развития предпринимательства и вместе с этим служит основным источником финансовых ресур­сов у многих участников общественного производства. Все это определяет центральное место и многогранную роль прибыли в развитии рыночной экономики:

• прежде всего в получении максимальной прибыли заинте­ресова-ны сами предприятия: она гарантирует предпринимате­лям доход на вложенные капиталы и одновременно с этим яв­ляется источником финансирования затрат, связанных с разви­тием производства и социальной сферы;

• заинтересовано в прибыли и государство, так как она в значительной части изымается в бюджет в виде налогов для фи­нансирования общегосударственных расходов;

• повышен интерес к прибыли предприятий у коммерческих банков, различных финансовых институтов, акционеров и у дру­гих держателей ценных бумаг. С ростом прибыли оживляется финансовый рынок и усиливается его роль в перераспределении капиталов, повышении эффективности его использования.

Все это свидетельствует о большой общественной значимости прибыли, которая определяет и ее важную роль в развитии рыночной экономики как на микро-, так и на макроуровне.

Рассмотрим роль прибыли предприятия в условиях рыночной экономики.

1. **Прибыль предприятия является главной целью предприни-мательской деятельности**. Основным побудительным моти­вом осуществления любого вида бизнеса, его главной конечной целью является рост благосостояния собственников предприя­тия. Характеристикой этого роста является размер текущего и отложенного их дохода на вложенный капитал, источником ко­торого является полученная прибыль.

Если для собственников предприятия получение высокого уровня прибыли является вполне очевидным мотивом предпринимательской деятельности, то может возникнуть вопрос, является ли получение высокой прибыли столь же побудительным мотивом деятельности наемных менеджеров предприятия и остального его персонала.

Для менеджеров, которые не являются собственниками предприятия, руководимого ими, прибыль является основным мерилом успеха их деятельности. Возрастание уровня прибыли предприятия повышает «рыночную цену» этих менеджеров, что отражается на уровне их личной заработной платы. И наоборот, систематическое снижение уровня прибыли руководимого ими предприятия приводит к обратным результатам в их лич­ной карьере, уровне получаемых доходов, возможностях после­дующего трудоустройства.

Для остального персонала уровень прибыли предприятия – достаточно высокий побудительный мотив их деятельности, особенно при наличии на предприятии программы участия наемных работников в прибыли. Прибыльность предприятия является не только гарантом их занятости (при прочих равных условиях), но в определенной мере обеспечивает дополнительное материальное вознаграждение их труда и удовлетворение ряда их социальных потребностей.

2. **Прибыль предприятия создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли предприятия через налоговую систему позволяет «наполнять» доходную часть государственных бюджетов всех уровней (общегосударственного и местных), что дает возможность государству успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы развития эконо­мики**. Кроме того, реализация известного принципа «богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан» также связана с возрастанием прибыли предприятия, которое обеспечивает рост доходов его владельцев, менеджеров и персонала.

3. **Прибыль предприятия является критерием эффективно­сти конкретной производственной (операционной) деятельности.** **Индивидуальный уровень прибыли предприятия в сравне­нии с отраслевым характеризует степень умения (подготовлен­ности, опыта, инициативности) менеджеров успешно осуще­ствлять хозяйственную деятельность в условиях рыночной эко­номики**.

4. **Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечива­ющих его развитие**. В системе внутренних источников форми­рования финансовых ресурсов прибыли принадлежит главен­ствующая роль. **Чем выше уровень генерирования прибыли предприятия в процессе его хозяйственной деятельности, тем меньше его потребности в привлечении финансовых средств из внешних источников** и, при прочих равных условиях, **тем выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции предприятия на рынке.** При этом, в отличие от некоторых других внутренних источников формирования финансовых ресурсов предприятия, прибыль является постоянно воспроизводимым источником, и ее воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на рас­ширенной основе.

5. **Прибыль – главный источник возрастания рыночной стоимости предприятия**. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли, т. е. ее направления на прирост его активов. **Чем выше сумма и уровень капитализации полученной предприятием прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость его чистых активов** (активов, сформированных за счет собственного капитала), а соответственно, и рыночная стоимость предприятия в целом, определяемая при его продаже, слиянии, поглощении и в других случаях.

6. **Прибыль предприятия является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества**. Предприятие, преследующее цель извлечения прибыли, получает наибольшее вознаграждение тогда, когда оно делает то, чего более всего желает общество. Это происходит просто потому, что если предприятие будет делать вещи, на которые нет спроса, оно не получит никакой прибыли. Размер прибыли выполняет роль механизма обратной связи, четко и быстро информируя пред­приятие о том, что лучше всего воспринимается рынком, а что им отвергается.

Можно даже сказать, что пресле­дуя цель извлечения максимальных прибылей, предприятия ведут себя ответственно, поскольку в этом случае они будут про­изводить наиболее желаемые обществом вещи. Выражаясь несколько иначе, социально ответственное поведение бизнеса требует, чтобы предприятия энергично преследовали цель извле­чения прибыли, поскольку через механизм прибыли общество сигнализирует предприятиям, какие товары и услуги в наибольшей степени предпочитаются покупателями. Более того, дисциплина прибылей и убытков чрезвычайно надежно обеспечивает использование ресурсов в соответствии со вкусами и предпочтениями потребителей.

7. **Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства**. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности предприятия (при использовании **неоправданно высокой доли заемного капитала**, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов и т. д.), но при прочих равных условиях предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации полученной прибыли может быть быстро увеличена доля высоколиквидных активов (восстановлена платежеспо­собность), повышена доля собственного капитала при соответ­ствующем снижении объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость), сформированы соответ­ствующие резервные финансовые фонды.

Однако, чтобы прибыль могла проявить свою роль, ее раз­меры на предприятиях должны соответствовать требованиям рыночной экономики. Это побуждает предприятия не только поддерживать объем производства на соответствующем уров­не, но и успешно действовать на рынке, на котором происхо­дит реализация созданной продукции, работ и услуг. За счет полученной выручки они возмещают расходы и образуют при­быль.

Рынок для предприятия становится жизненной средой. На нем оно находит все необходимые средства своей жизнедея­тельности в форме денег, товаров и рабочей силы. Здесь оно сбывает собственную продукцию и получает прибыль. Рынок, следовательно, представляет собой важное условие физическо­го и общественного существования предприятия. Поэтому, чтобы получать прибыль, необходимо нормальное функционирова­ние как самого предприятия, так и рынка в целом. Эти два условия находятся в постоянном противоречии, что в реальной действительности проявляется в различных формах: в наруше­ниях хода воспроизводства, недоиспользовании производствен­ных мощностей, перепроизводстве товаров, избытке или нех­ватке денежных средств и, наконец, в многочисленных бан­кротствах отдельных предприятий. Разрешается это противо­речие посредством постоянного направляющего и дисциплини­рующего воздействия рынка на отдельные предприятия, которые, будучи свободными в предпринимательстве, должны уделять должное внимание динамике платежеспособного спроса, отношениям с конкурентами, тенденциям научно-техническо­го прогресса, международной хозяйственной конъюнктуре, политике правительства, быстро и действенно реагировать на изменения ситуации.

Таким образом, исходя из далеко не второстепенной роли прибыли в функционировании рыночной экономики, можно отметить ее характеристики, отражающие сущность данной экономической категории.

1. Прибыль представляет собой форму дохода предпринимателя, осуществляющего определенный вид деятельности. Эта внешняя, наиболее простая форма выражения прибыли является вместе с тем недостаточной для ее полной характе­ристики, так как в ряде случаев активная деятельность в ка­кой-либо сфере может и не быть связанной с получением прибыли (например, деятельность политическая, благотворительная и др.).

2. **Прибыль является формой дохода предпринимателя, вло­жившего свой капитал с целью достижения определенного ком­мерческого успеха**. Категория прибыли неразрывно связана с категорией капитала – особым фактором производства – и в усредненном виде характеризует цену функционирующего ка­питала.

3. **Прибыль не является гарантированным доходом пред­принимателя, вложившего свой капитал в тот или иной вид бизнеса**. **Она является результатом только умелого и успешного осуществления этого бизнеса**. Но в процессе ведения бизнеса предприниматель вследствие своих неудачных действий или объективных причин внешнего характера может не только ли­шиться ожидаемой прибыли, но и полностью или частично по­терять вложенный капитал. Поэтому прибыль является в опре­деленной мере и платой за риск осуществления предпринима­тельской деятельности.

4. Прибыль характеризует не весь доход, полученный в процессе предпринимательской деятельности, а только ту часть дохода, которая «очищена» от понесенных затрат на проведение этой деятельности. Иными словами, в количе­ственном выражении прибыль является остаточным показате­лем, представляющим собой разность между совокупным до­ходом и совокупными затратами в процессе предпринима­тельской деятельности.

5. Прибыль является стоимостным показателем, выражен­ным в денежной форме. Такая форма оценки прибыли связана с практикой обобщенного стоимостного учета всех связанных с ней основных показателей – вложенного капитала, полученно­го дохода, понесенных затрат и др., а также с действующим порядком ее налогового регулирования.

С учетом рассмотренных основных характеристик прибыли ее определение в наиболее обобщенном виде может быть сформули­ровано следующим образом: **«Прибыль представляет собой вы­раженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе этой деятельности»**.

**21.2. Формирование и распределение прибыли на предприятии**

Не менее важным с точки зрения управления производ­ственно-коммерческой деятельностью предприятия, в частно­сти, изыскания и реализации резервов роста прибыли, пред­ставляется рассмотрение ее формирования и распределения на предприятии.

Формирование прибыли является одной из составляющих хозяйственного механизма, действующего в обществе на определенном историческом этапе его развития. Хозяйственный механизм определяет условия функционирования хозяйствую­щих субъектов и, следовательно, условия и общий порядок формирования финансовых результатов их деятельности. Таким образом, **понятие прибыли как финансового результата деятельности выражает определенную форму реализации экономических отношений по поводу образования, распределения и использования в денежной форме части стоимости прибавочного продукта, сложившихся на определенном этапе развития общества, в определенной экономической системе и реализую­щихся через созданный в ней хозяйственный механизм**.

Такой подход позволяет разграничивать понятия прибыли как экономической категории и как финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта. С точки зрения управления, в первую очередь функции анализа финансово-хозяйственной деятельности, такое разграничение понятий позволяет ясно представлять не только объективные основы протекания процессов формирования прибыли, но и конкретную форму их организации. Появляется возможность не только определить факторы, оказывающие влияние на процесс формирова­ния финансовых результатов, но и границы их управляемости, выделить среди них зависящие и не зависящие от хозяйствующего субъекта, производственные и непроизводственные, что в свою очередь дает возможность определить основные резервы роста прибыли.

***Под формированием финансовых результатов понимается определенная последовательность (алгоритм, методика), конеч­ной целью которой является определение значения показателя прибыли предприятия и ее производных – налогооблагаемой и чистой прибыли****.*

В экономической теории и практике в зависимости от метода исчисления оперируют следующими видами прибыли: **экономической, бухгалтерской, чистой, валовой, номинальной, реальной, минимальной, нормальной, удовлетворительной, максимальной, облагаемой и не облагаемой налогом, консолидированной, остающейся в распоряжении предприятия** и т. д.

***Экономическая прибыль*** представляет собой разность меж­ду полученной выручкой и экономическими издержками (явными и неявными, или издержками упущенных возможностей). Источниками экономической прибыли яв­ляются: реализация продукции, прочая реализация, внереализационные операции, инновационная деятельность, монополь­ная ситуация, *нестрахуемые риски (изменение рыночной конъюнктуры, изменение налогового законодательства, освое­ние новых товарных рынков, наличие инфляционных процессов в национальной экономике и т. д.).* ***Номинальная прибыль*** характеризует фактически полученный размер прибыли. Она соответствует размеру чистой прибыли.

***Реальная прибыль*** – это номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции.

Минимальная, нормальная и максимальная прибыли связа­ны с планируемым объемом производства; достижение каждой означает, что предприятие находится в зоне убыточности, безу­быточности либо прибыльности.

***Минимальной*** считается прибыль, которая обеспечи­вает предприятию минимальный уровень доходности на вло­женный капитал, равный среднему проценту ставки банков по депозитам, сложившемуся за исследуемый период.

***Нормальная прибыль*** – это минимальный доход (или плата), необходимый для удержания предпринимателя в определенной отрасли. Она представляет собой соответствующий процент дохода на вложенный капитал, который различается в зависимости от вида деятельности. Если получаемая прибыль меньше нормальной, то наблюдается «бегство» капитала из не­прибыльной отрасли, если больше нормальной, то происходит прилив капитала в прибыльную отрасль.

Рассмотрим подробнее механизм формирования прибыли отчетного периода и чистой прибыли.

Общий объем прибыли предприятия представляет собой прибыль отчетного периода.

Расчет и состав прибыли отчетного периода содержатся в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках», входящей в состав годовой бухгалтерской отчетности. В ней имеются показатели, по которым можно рассчитать отдельные составляющие прибы­ли отчетного периода.

**Первой, основной частью прибыли отчетного периода является прибыль от реализации продукции, работ и услуг. Она опреде-ляется как превышение выручки от реализации над себестоимо-стью товаров, продукции, работ и услуг, а также коммерческими и управленческими расходами**. Возможно превышение расходов над полученной выручкой, и тогда возникает убыток, который свидетельствует о недостатках в управлении предприятием.

**При расчете прибыли или убытка выручка принимается с вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей (выручка нетто). Прибыль от реализации продукции, работ и услуг еще называют прибылью от основной деятельности пред­приятия**. На ее формирование большое влияние оказывают технологические и экономические особенности развития отрасли.

**Вторым** источником прибыли является прибыль (или убыток) от инвестиционной, финансовой и иных видов деятельности.

Согласно постановлению Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2011 г. № 102 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов (в ред. постановлений Минфина от 30 апреля 2012 г. № 25; от 14 декабря 2012 г. № 74; от 8 февраля 2013 г. № 11) доходы и расходы организации формируются следующим образом.

Доходы и расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на следующие виды:

доходы и расходы по **текущей деятельности**;

доходы и расходы по **инвестиционной деятельности**;

доходы и расходы по **финансовой деятельности**;

иные доходы и расходы.

**Доходами по текущей деятельности** являются **выручка от реализации** продукции, товаров, работ, услуг, а также **прочие** доходы по текущей деятельности.

Расходы по текущей деятельности представляют собой часть затрат организации, относящуюся к доходам по текущей деятельности, полученным организацией в отчетном периоде. Расходы по текущей деятельности включают в себя затраты, формирующие:

себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг;

управленческие расходы;

расходы на реализацию;

прочие расходы по текущей деятельности.

**Себестоимость реализованной** **продукции,** **товаров, работ, услуг** в организации, осуществляющей промышленную и иную производственную деятельность, включает прямые затраты и распределяемые переменные косвенные затраты, непосредственно связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, относящиеся к реализованной продукции, работам, услугам.

К **прямым затратам** относятся прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, прочие прямые затраты.

В состав прямых материальных затрат включается стоимость израсходованного сырья и материалов, составляющих основу производимой продукции, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий и других материалов, стоимость которых может быть прямо включена в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг.

В состав прямых затрат на оплату труда включаются затраты на оплату труда и другие выплаты работникам, занятым в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг, которые могут быть прямо включены в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг, а также суммы обязательных отчислений, установленных законодательством, от указанных выплат.

В состав прочих прямых затрат включаются иные затраты, которые могут быть прямо включены в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг.

В состав распределяемых переменных косвенных затрат включаются косвенные общепроизводственные затраты, величина которых зависит от объема производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг.

В состав прочих доходов и расходов по **текущей деятельности** включаются:

доходы и расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием [запасов](consultantplus://offline/ref=607DB8475096D89EB95E2DFBD9E9F151584074E7151974A9288881249907B1078315992B9CE91C6FED9338382643v5R3I) (за исключением продукции, товаров) и денежных средств; суммы излишков запасов, денежных средств, выявленных в результате [инвентаризации](consultantplus://offline/ref=607DB8475096D89EB95E2DFBD9E9F151584074E7151974AB2A8D86219907B1078315992B9CE91C6FED9338382640v5R4I); стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, оказанных услуг, полученных или переданных безвозмездно;

доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение [запасов](consultantplus://offline/ref=607DB8475096D89EB95E2DFBD9E9F151584074E7151974A9288987219907B1078315992B9CE91C6FED9338382645v5R4I), оплату выполненных [работ](consultantplus://offline/ref=607DB8475096D89EB95E2DFBD9E9F151584074E7151974A9288987219907B1078315992B9CE91C6FED9338382645v5R0I), оказанных услуг, финансирование текущих [расходов](consultantplus://offline/ref=607DB8475096D89EB95E2DFBD9E9F151584074E7151974A9288987219907B1078315992B9CE91C6FED9338382645v5R3I);

суммы недостач и потерь от порчи запасов, денежных средств;

штрафы, пени по платежам в бюджет, по расчетам по социальному страхованию и обеспечению;

неустойки (штрафы, пени) и другие виды санкций за нарушение условий договоров;

другие доходы и расходы по текущей деятельности.

В состав доходов и расходов по **инвестиционной деятельности** включаются:

доходы и расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, реализацией (погашением) финансовых вложений;

суммы излишков инвестиционных активов, выявленных в результате [инвентаризации](consultantplus://offline/ref=607DB8475096D89EB95E2DFBD9E9F151584074E7151974AB2A8D86219907B1078315992B9CE91C6FED9338382640v5R4I);

суммы недостач и потерь от порчи инвестиционных активов;

доходы и расходы по договорам о совместной [деятельности](consultantplus://offline/ref=607DB8475096D89EB95E2DFBD9E9F151584074E7151973AC28898F2BC40DB95E8F179E24C3FE1B26E192383827v4R3I);

доходы и расходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;

доходы и расходы по финансовым вложениям в долговые ценные [бумаги](consultantplus://offline/ref=607DB8475096D89EB95E2DFBD9E9F151584074E7151973AC238E812BC40DB95E8F179E24C3FE1B26E192383821v4R7I) других организаций (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);

суммы изменения стоимости инвестиционных активов в результате переоценки, обесценения, признаваемые доходами (расходами) в соответствии с законодательством;

доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение инвестиционных [активов](consultantplus://offline/ref=607DB8475096D89EB95E2DFBD9E9F151584074E7151974A9288987219907B1078315992B9CE91C6FED9338382642v5R2I);

стоимость инвестиционных активов, полученных или переданных безвозмездно;

доходы и расходы, связанные с предоставлением во временное пользование (временное владение и пользование) инвестиционной [недвижимости](consultantplus://offline/ref=607DB8475096D89EB95E2DFBD9E9F151584074E7151974A92C8882229907B1078315992B9CE91C6FED9338382547v5R5I);

проценты, причитающиеся к получению;

доходы (расходы) прошлых лет по инвестиционной деятельности, выявленные в отчетном периоде;

прочие доходы и расходы по инвестиционной деятельности.

В состав доходов и расходов по **финансовой деятельности** включаются:

проценты, подлежащие к уплате за пользование организацией кредитами, займами (за исключением процентов по кредитам, займам, которые относятся на стоимость инвестиционных активов в соответствии с законодательством);

разницы между фактическими затратами на выкуп акций и их номинальной стоимостью (при аннулировании выкупленных акций) или стоимостью, по которой указанные акции реализованы третьим лицам (при последующей реализации выкупленных акций);

расходы, связанные с получением во временное пользование (временное владение и пользование) имущества по [договору](consultantplus://offline/ref=607DB8475096D89EB95E2DFBD9E9F151584074E7151974AB288980219907B1078315992B9CE91C6FED9338382742v5R6I) финансовой аренды (лизинга) (если лизинговая деятельность не является текущей деятельностью);

доходы и расходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);

доходы (расходы) прошлых лет по финансовой деятельности, выявленные в отчетном периоде;

курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, за исключением случаев, установленных законодательством;

разницы, возникающие при погашении обязательства в валюте, отличной от валюты обязательства, за исключением случаев, установленных законодательством;

прочие доходы и расходы по финансовой деятельности.

В состав иных доходов и расходов включаются доходы и расходы, связанные с чрезвычайными ситуациями, прочие доходы и расходы, не связанные с текущей, инвестиционной и финансовой деятельностью.

**Рассмотренные выше элементы формируют прибыль отчет­ного периода, которая, в свою очередь, является объектом даль­нейшего распределения**. Порядок распределения прибыли связан с действующим налоговым законодательством. Система распределения прибыли прежде всего должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечивать производственные, материальные и социальные нужды предприятий и организаций.

***Льготируемая прибыль*** – это прибыль, освобождаемая от уплаты налога на нее.

**Из налогооблагаемой прибыли уплачивается налог на при­быль**. Ставка налога на прибыль – 18 % , но предприятие может уплатить налог и по льготной ставке.

***Чистая прибыль –*** **это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и обязательных платежей**.Порядок определения чистой прибыли, учитывающий механизм налогообложения, рассматривается в соответствии с законодательством Республики Беларусь на момент исчисления.

**Чистая прибыль распределяется в порядке, предусмотренном в учредительных документах предприятия. В обобщенном виде чистая прибыль подразделяется на прибыль, направляемую на накопление, на потребление и в резервный фонд**. *Прибыль, направляемая на накопление, служит источником финансирования расширения производства, развития предприятия. Из прибыли, направляемой на потребление, предприятие выплачивает дивиденды владельцам капитала, производит социальные выплаты работникам предприятия.*

Поскольку в общем виде прибыль представляет собой разницу между доходами и издержками, то можно определить два генеральных направления увеличения прибыли:

• рост объема продаж и цен на продукцию, которые определяют доход предприятия;

• снижение издержек предприятия, связанных с производством и реализацией продукции.

Увеличение объемов продаж обеспечивается в результате повышения *конкурентоспособности продукции, стимулирования спроса, проведения маркетинговых исследований, поиска рынков сбыта, организации рекламной деятельности, развития сети продвижения товаров на рынки.*

Главным фактором роста цен является улучшение качества продукции. Соотношение цены товара и качества продукции определяет конкурентоспособность товара, что при положи­тельном соотношении увеличивает объем продаж, а значит, и прибыль.

Снижение издержек производства достигается за счет при­менения прогрессивных материало-, трудо- и энергосберега­ющих технологий и оборудования, совершенствования органи­зации производства, труда и управления, использования мо­ральных и материальных стимулов для мотивации высокоэффективного труда персонала.

Обеспечение роста прибыли осуществляется на основе со­вершенствования коммерческого расчета, повышения экономической эффективности использования всех ресурсов на пред­приятии, совершенствования организации заработной платы, снижения себестоимости продукции, совершенствования ценообразования, активизации инновационно-инвестиционной деятельности.

Основными направлениями повышения прибыли являются:

• технические способы повышения;

• организационные пути;

• экономические рычаги.

*Технические способы повышения прибыли* базируются на со­вершенствовании технологии производства и приобретении современного технологического оборудования с целью повы­шения качества продукции в соответствии с международными стандартами и увеличения объемов производства.

*Организационные пути увеличения прибыли* проявляются в улучшении организации производства, труда и управления.

*Экономические рычаги повышения прибыли* –это:

• стимулирование предприятий через принимаемые зако­ны, постановления и другие нормативные документы;

• формирование конкурентной среды, способствующей росту прибыли (через поиск резервов снижения себестоимости продукции) и выпуску конкурентоспособной продукции;

• материальное поощрение персонала за творческую и ответствен-ную работу, обеспечивающую рост деловой активности предприятия.

*Изменение суммы прибыли во времени происходит под воздейст-вием множества факторов. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия, имеет важное значение для поиска резервов ее увеличения. Прежде всего, эти факторы делятся на внешние (не зависящие от деятельности предприятия) и внутренние (зависящие от работы трудового коллектива).*

К числу *внешних факторов* относятся природные, социально-эко-номические условия, уровень развития внешнеэкономических связей, цены на производственные ресурсы. Особое влияние на размер и темпы изменения прибыли оказывает кредитная и налоговая система государства. Эффективная налоговая и кредитная система оказывает благоприятное влияние на экономическое поведение хозяйствующих субъектов и усиливает их инвестиционную активность.

*Внутренние факторы*,в свою очередь, подразделяются на производственные и внепроизводственные. Внепроизводственные факторы связаны с коммерческой деятельностью предприятия.

В составе производственных факторов выделяются экстенсивные и интенсивные группы факторов. К *экстенсивным* (количественным) факторам относятся те, которые отражают увеличение количества используемых производственных ресурсов (приобретение нового оборудования, увеличение численности работников, изменение коэффициента сменности и др.). К *интенсивным* (качественным) факторам относятся те, использование которых приводит к повышению эффективно­сти производства при тех же производственных ресурсах (повышение производительности труда, оптимизация загрузки производственных площадей и оборудования, рационализация всех сфер деятельности предприятия).

В процессе производства продукции и оказания услуг все факторы, влияющие на рост прибыли, находятся в тесной взаимосвязи и зависимости.

Следует иметь в виду, что прибыль – показатель, который отражает лишь абсолютный финансово-экономический эффект предприятия и сам по себе он (показатель) без соотношения с авансированными или потребленными ресурсами, т. е. затратами и прежде всего капиталом, еще не определяет экономическую эффективность производства. В данном случае речь идет о рентабельности и ее показателях, о методах определения экономической эффективности производства на основе рентабельности.

**21.3. Понятие, виды, показатели и пути повышения рентабельности**

В рыночной экономике основной целью предприятия является получение *прибыли*,а поэтому в качестве критерия экономической эффективности выступает *максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов) при обеспечении конкурентоспособности продукции.* Таким образом, критерием экономической эффективности производства выступает рентабельность.

Оценить эффективность функционирования предприятия и осуществить выбор управленческих решений в отношении использования производственных ресурсов можно или по относительным *показателям – показателям рентабельности*,или по соотношению темпов роста таких показателей, как совокупные активы (***Iакт***), объемы продаж реализованной продукции (***I V.р.п***) и прибыли (***Iп***):

**100 % < *Iакт* < *I V.р.п*** **<** ***Iп.***

Первое неравенство (**100 % < *Iакт***) показывает, что предпри­ятие наращивает свои активы, т.е. экономический потенциал, а значит, возможности увеличения масштабов своей деятель­ности.

Второе неравенство (***Iакт* < *I V.р.п***) свидетельствует о повыше­нии интенсивности использования ресурсов, об опережении темпов роста объема реализованной продукции (продаж) по сравнению с темпом роста экономического потенциала (активов предприятия).

Третье неравенство (***I V.р.п*** **<** ***Iп***) означает, что темпы роста при­были опережают темпы роста объема реализации продукции, а тем более темпы роста совокупного капитала (активов) предприятия, что в конечном итоге свидетельствует о повышении уровня рентабельности продаж – одного из главных показателей экономической эффективности производства и капитала.

В целом соотношение **100 % < *Iакт* < *I V.р.п*** **<** ***Iп*** называют *золо­тым правилом экономики предприятия. Если на практике приве­денные выше пропорции соблюдаются, то это свидетельствует о повышении экономической эффективности функционирования предприятия, о его развитии и укреплении финансового состояния.*

**Интегральным же показателем экономической эффективности реализованной продукции и активов предприятия выступает *рентабельность***.При расчете рентабельности используется общая методология определения экономической эффективности производства и капитала, которая представляет собой соотношение прибыли к затратам на производство и реализацию продукции. Важно усвоить, что каждый раз *в качестве результата деятельности предприятия используется прибыль*,которая является обобщенным показателем результатов деятельно­сти предприятия, так как ее размер зависит от методов хо­зяйствования, эффективности использования всех факторов производства, активизации инновационно-инвестиционной, маркетинговой и коммерческой деятельности.

*Поскольку есть несколько видов и множество показателей прибыли, а также существует много видов и показателей затрат, количественная характеристика рентабельности также нуждается в классификации.*

Исходя из ***понимания видов прибыли***(по видам деятельности и от операций с капиталом), можно представить следующие виды рентабельности:

• рентабельность продукции (работ, услуг);

• рентабельность операций с капиталом.

Исходя из понимания ***видов затрат***,можно представить следую-щие виды рентабельности:

• рентабельность продукции (работ, услуг);

• рентабельность капитальных затрат (инвестированного капитала);

• рентабельность акционерного капитала.

По каждому виду рентабельности рассчитываются показа­тели, в которых детализируются количественные значения ис­ходных данных по различным признакам, а именно:

• **во времени** – рентабельность продукции за год, квартал, месяц;

• **по месту** – рентабельность предприятия, производства, цеха, торгового подразделения и т. д.;

• **по степени детализации** производственной программы – рентабельность единицы продукции или всего объема произ­водства, рентабельность по одному виду деятельности или по всем видам деятельности;

• **по степени детализации доходов с капитала** – рентабель­ность аренды, лизинга, вложений в производственные пред­приятия или в финансовые учреждения; рентабельность франчайзинга;  рентабельность объектов интеллектуальной соб­ственности, переданных по лицензионным соглашениям; рен­табельность долгосрочных или краткосрочных финансовых вложений.

Основные направления повышения рентабельности те же, что и для роста прибыли. Однако увеличение рентабельности связано не только с суммой прибыли, но и с уменьшением текущих и капитальных затрат. Поэтому способы снижения текущих издержек предприятия и более эффективное использование имущества также оказывают положительное влияние на динамику всех показателей рентабельности.

*Рентабельность измеряется с помощью системы относи­тельных показателей, характеризующих экономическую эффективность производственной, инвестиционной и коммерческой деятельности, а также выгодность производства отдельных видов продукции и услуг*. Если прибыль характеризует эффект (результат) производства, то рентабельность – *эконо­мическую эффективность принятых управленческих решений*,потому что величина рентабельности отражает соотношение эффекта (прибыли) и вложенного в производство капитала или потребленных ресурсов.

Показатели рентабельности можно классифицировать по трем группам:

1) **показатели рентабельности продаж** (оборота), уровень которых определяется соотношением прибыли с объемом про­даж (выручкой от реализации продукции);

2) **показатели рентабельности, базирующиеся на затратном подходе**, уровень которых определяется соотношением прибы­ли с соответствующими затратами;

3) **показатели рентабельности, в основе которых положен ресурсный подход**, уровень которых определяется отношением прибыли к общей сумме или отдельным частям авансированно­го капитала.

Система показателей экономической эффективности про­изводства и капитала включает следующие три группы показа­телей рентабельности.

**1. *Показатели рентабельности продаж (оборота)***.

*Рентабельность продаж =* ***Прибыль*** *от реализации продукции /* ***Выручка*** *от реализации продукции · 100*.

Общая рентабельность продаж по прибыли от реализации продукции = Прибыль от реализации / Выручка от реализации продукции · 100.

Рентабельность продаж по прибыли предприятия = Прибыль предприятия / Доход предприятия · 100.

Рентабельность продаж по чистой прибыли = Прибыль чистая / Доход предприятия · 100.

**2.*****Показатели рентабельности, учитывающие затраты на производство продукции***.

*Рентабельность реализованной i-й продукции =* ***Прибыль*** *от реализации i-й продукции /* ***Себестоимость реализованной*** *i-й продукции · 100*.

*Рентабельность всей реализованной продукции =* ***Прибыль*** *от реализации продукции /* ***Полная себестоимость реализованной*** *продукции ·* *100*.

*Рентабельность инвестиционных затрат = Чистая прибыль от инвестиционной деятельности / Инвестиционные издержки · 100*.

**3.** ***Показатели рентабельности капитала (ресурсов)***.

*Рентабельность* ***активов общая*** *= Прибыль предприятия / Активы · 100*.

*Рентабельность* ***активов чистая*** *= Прибыль чистая / Активы · 100*.

*Рентабельность* ***производства*** *= Прибыль предприятия (балансовая прибыль) / (Основные средства + оборотные средства предприятия) · 100*.

*Рентабельность* ***собственного капитала*** *= Чистая прибыль / Среднегодовая стоимость собственного капитала · 100*.

*Рентабельность* ***основного капитала*** *= Прибыль предприятия / Среднегодовая стоимость основного капитала · 100*.

Рентабельность акционерного капитала по обыкновен­ным акциям (в случае отсутствия привилегированных акций) = Чистая прибыль /Акционерный капитал по обыкновенным акциям · *100*.

Рентабельность акционерного капитала по обыкновен­ным акциям (в случае наличия привилегированных акций) = (Чистая прибыль – дивиденды по привилегированным акциям) / Акционерный капитал по обыкновенным акциям *· 100*.

*Рентабельность* ***оборотного капитала*** *= Прибыль предприятия / Стоимость оборотных средств предприятия · 100*.

*Рентабельность* ***труда*** *= Прибыль предприятия / Годовая заработная плата ППП ·100*.

Подчеркивая важную роль показателей рентабельности затрат и, прежде всего, рентабельности реализованной продукции для оценки эффективности деятельности предприятия, следует отметить, что они полезны в сопоставлениях только внутри определенных отраслей и при изучении динамики рентабельности отдельных предприятий, однако она не имеет смысла для межотраслевых сопоставлений, поскольку прибыль в разных отраслях зависит не только от уровня рентабельности затрат и даже рентабельности продаж, но и от скорости оборота капитала. *В тех отраслях, где высокая скорость оборота капитала, например в торговле, можно получить высокую отдачу на вложенный капитал, имея невысокий уровень рентабельности продаж и рентабельности реализованной продукции. Напротив, отрасли, в которых медленно оборачивается капитал (например, сельское хозяйство), должны иметь высокий уровень рентабельности продаж для того, чтобы «заработать» требуемую норму доходности на вло­женный капитал.* Поэтому критерием экономической эффективности предприятия является ***рентабельность капитала*** и, прежде всего, акционерного капитала. Экономический смысл рентабельности акционерного капитала состоит в том, что он характеризует прибыль, полученную вкладчиком капитала с каждого рубля средств, вложенных в предприятие.

К числу основных показателей, определяющих эффективность использования капитала, относится *рентабельность инвестированного капитала*,которая находится отношением суммы прибыли, оставшейся у предприятия для распределения (чистой прибыли) в отчетном периоде, к сумме инвестированного капитала за анализируемый период. Инвесторы капитала (акционеры) вкладывают в предприятие свои средства с целью получения прибыли от инвестиций, поэтому, *с точки зрения акционеров, наилучшей оценкой результатов хозяйственной де­ятельности является наличие прибыли на вложенный капитал, а при оценке эффективности – показатель рентабельности инвестиро-ванного капитала.*

С позиции всех заинтересованных лиц (государства, соб­ственников, работников и кредиторов) общая оценка эффективности использования совокупного капитала производится на основании ***рентабельности всех активов***(совокупного капитала) предприятия. Показатель рентабельности совокупного капитала показывает, сколько прибыли получает предприятие на рубль совокупного капитала, вложенного в его активы.

***Основные направления повышения рентабельности* вытекают из многогранного понятия «рентабельность» и методологии оп­ределения рентабельности, т. е. таких направлений два – повы­шение прибыли и снижение затрат**.Известно, что на массу при­были и величину рентабельности влияют объемы продаж, уро­вень цен, размер издержек, процент за кредит, методы конку­рентной борьбы, уровень техники и технологии, организации труда и производства, степень государственного регулирова­ния цен, налогов и нормы амортизации.

Поэтому основными путями повышения рентабельности яв­ляются удешевление элементов авансированного капитала, снижение текущих затрат на производство продукции, прежде всего на основе активизации инвестиционной и инновацион­ной деятельности, повышения уровня организации труда и производства, совершенствования государственного регулиро­вания экономики, которые способствуют росту производитель­ности труда и снижению стоимости ресурсов, используемых в производстве, в расчете на единицу продукции.

**Л е к ц и я 22. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК**

**22.1. Функции цен, факторы ценообразования, классификация цен**

**Функции цены** отражают ее экономическую сущность, предназначение, роль в хозяй­ственной жизни общества, а также взаимоотношения с другими экономическими категориями и явлениями. Выделяют следующие виды функций цены:

***• учетная*** функцияпроявляется в том, что цена служит средством исчисления всех стоимостных показателей, к ним относятся как количественные (валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход, объем инвестиций, объем выпус­каемой и реализуемой продукции и т. д.), так и качественные показатели (рентабельность, про­изводительность труда, фондоотдача, материалоемкость и т. д.);

***• стимулирующая*** функциявыражается в поощрительном или сдерживающем ее воздействии на производство и потребление различных товаров. Цена оказывает стимулирую­щее воздействие на производителя через величину заключенной в ней прибыли;

***• распределительная или перераспределительная*** функция ценыотражает уча­стие цены в распределении и перераспределении национального дохода (чистого дохода) ме­жду отраслями экономики, регионами, фондами накопления и потребления, социальными группами населения.

Распределительная функция цены проявляется через налогово-бюджетную политику, а именно через налоги, особенно косвенные (акцизы на отдельные группы товаров, налог на до­бавленную стоимость) происходит централизация чистого дохода, поступающего в бюджет на общегосударственные нужды. А через бюджетную систему централизованные средства на­правляются на решение экономических и социальных задач общества;

***• балансирующая*** функция, или *функция балансирова­ния рыночного спроса и предложения,* заключается в том, что через цену осуществляется связь между производителями и потребителями, предложением и спросом.

***• информационная*** функцияцены проявляется в том, что цена служит индикато­ром состояния дел в национальной экономике, дает информацию о конъюнктуре того или иного рынка.

Существуют различные подходы к классификации факторов, оказывающих влияние на динамику и уровень цены. *В зависимости от уровня формирования цены* выделяют факторы *микро- и макроуровня.*

К факторам, определяющим уровень цен на ***микроуровне***, относятся: индивидуальная себестоимость и ее соотношение со среднеотраслевой себестои­мостью; средняя норма прибыли, наличие экономической прибыли; качество товара; объемы поставок, взаимоотношения продавца и покупателя; условия платежа; франкировка цен или базисные условия поставки; уровень сервиса и срок послепродажного обслуживания; длительность цикла товародвижения; жизненный цикл товара; мобильность производства; затраты на рекламу; имидж предприятия; уровень спроса и предложения на данную продукцию; характер государственного регулирования цен на конкретные группы товаров; характер антимонопольного регулирования; платежеспособность населения и др.

Факторы, оказывающие воздействие на уровень цен и их динамику на ***макроуровне***, можно классифицировать на **экономические**, которые включают экономическую систему государства, состояние экономики, государственную ценовую политику, уровень жизни, обеспеченность основными ресурсами; **политические** – политическая стабильность в обществе, возможность прогнозировать государственную политику, характер государственного регулирования деятельности предприятия и др.; **инфраструктурные и социальные** факторы и др.

Важнейшим признаком **классификации цен** является их дифференциация *в зависимости от стадии товародвиже­ния,* на которой они формируются. Обычно товар проходит три стадии товародвижения на которых устанавливаются различ­ные виды цен.

***Отпускная*** *цена предприятия-изготовителя –* цена, при­меняемая на республиканском рынке в расчетах между пред­приятием-производителем продукции и другими предприятия­ми-покупателями за исключением населения. Она устанавли­вается с учетом качества продукции, конъюнктуры рынка, зат­рат на производство, сезонности спроса, условий поставки и других рыночных факторов. Отпускная цена предприятия-из­готовителя может служить ценой приобретения продукции для оптового предприятия для последующей перепродажи.

***Оптовая цена*** формируется при продаже продукции предприятием-посредником или снабженческо-сбытовой организацией другим предприятиям-покупате­лям с учетом всех рыночных факторов. Отпускная цена оптового предприятия одновременно является ценой приобретения товара для розничной торговой организации.

***Розничная цена –*** цена, по которой товар приобретается населением у розничных торговых предприятий любых форм собственности, на рынках. Она является ценой конечного пот­ребления.

*По способу установления*различают регулируемые и сво­бодные (договорные) цены. ***Регулируемые цены*** подвержены различным ограничениям со стороны центральных органов управления и местных исполнительных и распорядительных органов. Они применяются на важнейшую структурообразующую продукцию, продукцию пред­приятий-монополистов, оборонного значения, товары социальной значимости и некоторые другие.

***Свободные (договорные) цены*** устанавливаются по согла­шению сторон – продавцов и покупателей. Они определяются также на биржах, аукционах, торгах (тендерах). Эти цены фор­мируются в первую очередь под воздействием соотношения спроса и предложения товара и в наибольшей степени соответствуют рыночной экономике.

*В зависимости от принадлежности товара к определенной отрасли в сфере народного хозяйства различают:*

*• оптово-отпускные цены на промышленную продукцию;*

*• закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию;*

*• сметные цены в строительстве;*

*• тарифы на различные производственные* (транспортные, энергетического хозяйства, ремонтные и др.) и *непроизводственные* (фотографии, медицинские, юридические и др.) *услуги.*

Закупочные цены устанавливаются на сельскохозяйственную продукцию. Это цены, по которым перерабатывающие предприятия и заготовители закупают сельскохозяйственную продукцию у сельскохозяйственных предприятий и фермеров в счет госзаказа и помимо его.

В отечественной практике хозяйствования широкое рас­простра-нение получили виды цен *с учетом условий поставки****.*** Традиционно в зависимости от доли включаемых в цены разме­ров транспортных расходов используются различные *виды цен «франко».*

**Формирование отпускных и розничных цен на предприятиях**.

При установлении цены используются различные методы. Наиболее употребляемым в отечественной практике является затратный метод.

**Цена формируется за счет рассчитанной себестоимости единицы продукции, заданного размера прибыли, налогов и неналоговых платежей, непосредственно увеличивающих цену**.

Преимущества данного метода заключаются в том, что, во-первых, обеспечивается полное покрытие всех затрат и получение планируемого размера прибыли; во-вторых, метод относительно прост и универсален.

***Цена на обычный товар***рассчитывается по формуле

ОЦ с НДС = С + П + НДС,

где ОЦ с НДС – отпускная цена изготовителя с налогом на добавленную стоимость;

С– себестоимость;

П – прибыль;

НДС – налог на добавленную стоимость.

***Цена на подакцизный товар*** исчисляется по формуле

ОЦ с ндс = С + П + А + НДС,

где А– сумма акциза.

**Розничная цена** формируется путем увеличения отпускной цены без НДС на сумму торговой надбавки и НДС:

РЦ = ОЦ без НДС + ТН + НДС.

В Республике Беларусь предусмотрено регулирование цен и надбавок на следующие товары:

• социально значимые товары по перечню, утвержденному Правительством (регулирование осуществляют Министерство антимонопольной политики и торговли Республики Беларусь, облисполкомы и Мингорисполком);

• товары предприятий-монополистов, включенных в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках (регулирование осуществляет Министерство экономики Республик).

**22.2. Государственное регулирование цен**

Общепризнанными считаются два основных метода государст­венного регулирования цен, к которым относятся **прямое и косвенное регулирование**.

В самом общем виде ***прямое регулирование*** цен предполагает, во-первых, установление минимальных цен; во-вторых, установление максимальных цен; в-третьих, установление ценового коридора (верхний предел защищает потребителя продукции, а нижний – производителя, обеспечивая минимальный доход, не допускающий разорения).

Однако в странах с развитой рыночной экономикой наиболее широко рас­пространены ***косвенные методы*** управления ценообразованием. Суть их состоит в том, что государство воздействует не на порядок установления цен, а на поведение субъектов, участвующих в ценообразующих процессах. К таким процессам, как правило, относятся, во-первых, принятие и совершенствование антимонопольного законодательства, во-вторых, государственные закупки на основе тендеров, в-третьих, регулирование денежного оборота и кредита, в-четвертых, установление норм амортизации и учет­ной ставки, в-пятых, стимулирование малого предпринимательства, в-шестых, обоснованная налоговая политика, в-седьмых, разгосударствле­ние и приватизация, в-восьмых, политика госинвестиций, регулирование госрасходов, уменьшение дефицита государственного бюджета, в-девятых, контроль и регулирование доходов населения и другие меры макроэконо­мической сбалансированности.

Следует заметить, что косвенное регулирование цен осуществляется также через систему запретов. Например, запрет на горизонтальное фиксирование, т. е. запрет на соглашение двух и более конкурирующих хозяйствующих субъектов, имеющих (могущих иметь) в совокупности определенную долю на рынке данного товара, если такое соглашение может иметь своим результатом ограничение конкуренции, и др.

Кроме системы запретов косвенное регулирование может осуществ­ляться путем применения льготного налогообложения, субсидирования и дотирования производителей продукции из бюджета, льготного кредитова­ния и страхования, через регулирование величины таможенных пошлин.

Государственное регулиро­вание цен в Республике Беларусьосуществляется следующими способами:

– *установление* ***фиксированных******цен***, которые используются только в исключительных случаях, когда государство намерено жестко управ­лять предложением и спросом на отдельные группы товаров (например, водка белая, табачные изделия);

– *установление* ***предельных максимальных уровней цен*,** определяющих верхний предел изменения цены. При этом покупатель и про­давец могут договориться о приемлемом уровне цены, но не выше ус­тановленного предела. Максимальные предельные уровни цен уста­навливаются на основные виды сырья, материалов, продукцию перера­батывающей промышленности, потребительские товары;

– *установление* ***предельных минимальных цен***, определяющих предел цены, ниже которого продавец (покупатель) не имеет права реализовывать (закупать) определенные товары (закупочные цены на основные виды продукции растениеводства и животноводства, основные виды высоколиквидной экспортной продукции);

– *установление* ***предельных уровней рентабельности*** на отдельные группы, виды продукции или продукцию отдельных отраслей;

– ***установление предельных надбавок*** *(наценок)*, *скидок*в розничной торговле;

– *установление определенных правил* или условийопределения и применения цен;

– *декларирование цен*, т. е. регистрация в органах ценообразования предприятиями-монополистами предельных уровней цен (тарифов) на продукцию, включенную в Государственный реестр;

*– индексация цен.*

Решение о выборе конкретного метода регулирования цен прини­мают органы, осуществляющие регулирование цен исходя из государ­ственных интересов, отраслевых особенностей и финансового состоя­ния предприятий.

Прямое регулирование цен (тарифов) осуществляется в отношении продукции (услуг) естественных монополий, а также важнейших социально значи­мых товаров (услуг).

Регулируемая цена (тариф) должна формироваться на уровне, обеспечивающем производителю (продавцу) покрытие экономически оправданных затрат и получение достаточной для воспроизводства прибыли, при необходимости – за счет мер государственной поддержки.

**Субъектами ценообразования в Республике Беларусь (согласно Закону «О ценообразовании» в редакции от 23 октября 2014 г.)**  являются:

– Президент;

– государственные органы (организации), осуществляющие регулирование цен (тарифов);

– юридические лица, не являющиеся государственными органами (организациями), осуществляющими регулирование цен (тарифов);

– индивидуальные предприниматели;

– иные физические лица, имеющие право в соответствии с законодательством осуществлять определенные виды деятельности, не относимые законодательными актами к предпринимательской деятельности, на товары (работы, услуги) которых применяются регулируемые цены (тарифы).

**22.3. Регулирование цен и ценообразования на продукцию АПК**

1. Регулирование цен на закупаемую сельскохозяйственную продукцию осуществляется посредством установления ***предельных максимальных цен*** на продукцию растениеводства. Например, Постановлением Министерства сельского хозяйства и продовольствия от 24.03.2016 г. № 13 установлены предельные максимальные цены на сельскохозяйственную продукцию (растениеводства) урожая 2016 г., закупаемую для государственных нужд. Например, пшеница с долей клейковины не менее 28 % – 2925 тыс. неденоминированных руб.; не менее 23 % – 2730 тыс. руб.; не менее 18 % – 2392 тыс. руб.; фуражная – 1911 тыс.руб.

Облисполкомы устанавливают ***фиксированных цен на молоко***, закупаемое для государственных нужд с учетом его качества.

2. Регулирование отпускных цен.

Государственное регулирование отпускных цен на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров (молоко, кефир, сметана, творог, мясо цыплят-бройлеров, хлеб ржаной и ржано-пшеничный, булочные изделия из пшеничной муки с содержанием по рецептуре сахара и жиров в сумме не выше 14 % и др.) до января 2016 года осуществлялось путем установления ***предельных максимальных отпускных цен***. Сейчас данный инструмент отменен.

Предельные отпускные цены на основные виды *свежих* овощей утверждают облисполкомы и Минский горисполком. Это: свежие картофель, свекла столовая, морковь столовая (за исключением указанных картофеля, свеклы, моркови откалиброванных, мытых, расфасованных в перфорированные пакеты), капуста белокочанная, лук репчатый.

3. В отношении **субъектов хозяйствования, доминирующих на товарных рынках** Республики Беларусь по определенному товару установлены предельные нормативы рентабельности товаров, производимых и реализуемых на территории Республики Беларусь организациями-монополистами, включенными в Государственный реестр. Предельный уровень рентабельности на хлеб, хлебобулочные изделия, муку, детское питание, молоко и молочные товары – 15 %; мясо и мясные товары – 10 %; пищевую соль – 40 %; товары (работы, услуги) текстильного и швейного производства – 35 %; прочие товары (работы, услуги) – 25 %.

4. **Регулирование розничных цен.**

На основные группы продовольственных товаров в целях обеспече­ния приемлемого для населения республики уровня розничных цен на жизненно необходимые продукты питания **до 1 января 2016 г.** был установлен *пониженный уровень предельных торговых надбавок* (с учетом надбавки оптового звена), применяемых организациями торговли при формировании розничных цен. Например, на мясо кур, цыплят-бройлеров и полуфабрикаты из них **– 18 %**; яйцо куриное свежее – **20 %**;молоко коровье пастеризованное жирностью от 1,5 до 3,5 % включительно без вкусовых добавок и наполнителей; кефир из коровьего молока жирностью до 3,5 % включительно без вкусовых добавок и наполнителей; сметана жирностью до 25 % включительно без вкусовых добавок и наполнителей; творог жирностью до 9 % включительно без вкусовых добавок и наполнителей – **11 %** и др.

Министерство антимонопольной политики и торговли *может регулировать* торговые надбавки путем установления ее предельно максимального уровня на срок **не более 90 дней в течение 1 года** на такие продовольственные товары как: рыба свежая (семейство карповых); рыба свежемороженая в тушках; масло сливочное; мука пшеничная; масло подсолнечное и рапсовое; сахар-песок; соль поваренная пищевая; хлопья овсяные без вкусовых и иных добавок; сухие макаронные изделия, не содержащие муки из твердых сортов пшеницы; рис белый шлифованный, крупа гречневая.

С 15 января 2016 г. согласно постановления Совета Министров от 11.01.2016 № 8 перечень социально значимых товаров, цены на которые регулируются Министерством торговли не более 90 дней в течение 1 года, дополнен позициями: хлеб ржаной и ржано-пшеничный; мясо (говядина, свинина, мясо кур и цыплят-бройлеров); яйцо куриное свежее; молоко коровье пастеризованное и кефир из коровьего молока, сметана, творог; детское питание: сухие смеси, каши, консервы и соки.

5. Особенности ценообразования на социально значимую продукцию определяются также нормами **налогового** законодательства Республики Беларусь. Так, сельскохозяйственные производители применяют пониженнуюставку НДС –10 % – при реализации сельскохозяйственной продукции. При формировании отпускной и розничной цены на продовольствие ставка НДС также составляет 10 %.

На импортируемую продовольственную продукцию установлены (и включаются в отпускную цену импортера) таможенные платежи: таможенная пошлина и таможенный сбор. Кроме этого могут устанавливаться специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины.

Так, коллегия Евразийской экономической комиссии 26 мая 2014 г. приняла решение № 77 «О внесении изменений в единую товарную номенклатуру ВЭД Таможенного союза и Единый таможенный тариф Таможенного союза» в отношении отдельных товаров. Например, ставки ввозных таможенных пошлин на сыр «Чеддер» (ТН 0406 90 210 0) установлены в размере 16,7 % таможенной стоимости, но не менее 0,33 евро за 1 кг; ставки таможенной пошлины на свеклу листовую, картофель, горох, огурцы и корнишоны, томаты, морковь установлены в размере 11,7 % таможенной стоимости; на яблоки – 8 %; персики, груши, папайя, манго – 5 %; кофе арабика, робуста и пр. – 8,7 % таможенной стоимости, но не менее 0,17 евро за 1 кг и др.

Например, решение коллегии Евразийской экономической комиссии 29 марта 2016 г. № 26 устанавливает таможенную пошлину на сыры Эдам, Тильзит и др. в размере 15 % таможенной стоимости, но не менее 0,3 евро за 1 кг; на белые и др. вина – 12,5 % таможенной стоимости.

6.При регулировании цен на ряд товаров используются **предельные минимальные** цены. Например, с 1 октября 2016 г. пересмотрены (повышены) **предельные минимальные цены на алкогольную продукцию** крепостью свыше 28 % (Постановление Министерства торговли от 8.08.2016 г. № 26). Предельные минимальные цены на алкогольные напитки, производимые и реализуемые на территории Республики Беларусь, крепостью 40 % за 0,5 л установлены в размере (со стоимостью потребительской тары):

– отпускная цена франко-отправления (без НДС) – 4 руб. 40 коп.;

– розничная цена (с НДС) – 5 руб. 58 коп.

Отпускная цена на импортные алкогольные напитки, реализуемые на территории Республики Беларусь (без НДС), составляет 8 руб. 80 коп. за 0,5 л крепостью 40 % (со стоимостью потребительской тары).

Отпускные и розничные цены на алкогольную продукцию крепостью свыше 28 %, производимую и (или) реализуемую на территории Республики Беларусь, формируют организации-изготовители и импортеры с учетом конъюнктуры рынка, но не ниже предельных минимальных отпускных и розничных цен.

7. Также **предельные минимальные цены** могут устанавливаться на экспортируемую продовольственную продукцию. Например, Министерство сельского хозяйства и продовольствия устанавливает *минимальные рекомендуемые* экспортные цены на молочную продукцию.

Предельные минимальные экспортные цены пересматриваются по мере изменения ценовой ситуации на мировых рынках и, следовательно, могут как повышаться, так и понижаться.

Также Министерством сельского хозяйства и продовольствия устанавливаются минимальные экспортные цены на говядину. Так, с 01.01.2017 г. пересмотрены минимальные экспортные цены на говядину. Например, минимальная экспортная цена на говядину от молодняка установлена в размере: замороженная – 210 росс. руб. за 1 кг (на условиях FCA); охлажденная – 225 росс. руб. за 1 кг (хорошая, отличная, экстра) и 230 росс. руб. за 1 кг (прима, супер).

8.Для государственного регулирования экономики предприятий АПК также используются и административные методы: государственный заказ, лицензирование, сертификация, квотирование.

**22.4. Антимонопольное регулирование**

Под ***доминирующим положением*** на товарном рынке, согласно национальному законодательству, понимается ***исключительное поло­жение хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов на рынке товара, не имеющего заменителей либо взаимоза­меняемых товаров (далее – рынок определенного товара), дающее ему (им) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке или затруд­нять доступ на товарный рынок другим хозяйствующим субъектам***.

Доминирующим признается положение хозяйствующего субъ­екта, если:

1) доля на рынке определенного товара превышает предельную величину, установленную уполномоченным республиканским органом го­сударственного управления, за исключением случаев осуществления государственной или естественной монополии;

2) доля на рынке определенного товара не превышает установленную предельную величину, но при этом уполномоченные республиканские органы государственного управления установили доминирующее по­ложение хозяйствующего субъекта, исходя из соотношения доли хо­зяйствующего субъекта на товарном рынке и долей конкурирующих хозяйствующих субъектов (далее – конкуренты) и возможности доступа на этот рынок новых конкурентов или иных критериев, характеризующих товарный рынок.

В соответствии с действующим законодательством Министерство экономики, на которое возложены функции по противодействию монополистической деятельности и развитию конкурентной среды, формирует и ведет Государственный реестр субъектов естественных монополий и Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках.

**Государственный реестр – перечень физических и юридических лиц, иных субъектов гражданского права, осуществляющих предпри­нимательскую деятельность на территории Республики Беларусь и доминирующих на республиканском и местных товарных рынках по определенному товару**.

Факт доминирования устанавливается в случае, если величина доли на соответствующем товарном рынке превышает предельные величины.

Факт доминирования хозяйствующего субъекта, доля товара которого не превышает установленную предельную величину, определяется исходя из стабильности этой доли на товарном рынке относительно размера на нем принадлежащих конкурентам долей, возможности доступа на этот рынок конкурентов или иных характеризующих его критериев.

В соответствии с функциями, определенными действующим антимонопольным законодательством, Министерством экономики Республики Беларусь, как уполномоченный орган государственного управления, на который возложены функции по противодействию монополистической деятельности и развитию конкуренции, формирует и ведет Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, и Государственный реестр субъектов естественных монополий.

В апреле 2015 г. вступили в силу постановления Министерства эко-номики Республики Беларусь от 20 марта 2015 г. № 23 «Об утверждении Положения о порядке формирования и ведения Государственного реестра хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках» и № 24 «Об утверждении Инструкции о порядке определения доминирующего положения хозяйствующих субъектов». Цель формирования и ведения Государственного реестра – определение перечня хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, в отношении которых антимонопольным органом будет осуществляться контроль за объемом производства, уровнем цен (тарифов) и иными показателями деятельности, а также выработка и реализация мер в сфере противодействия монополистической деятельности и развития конкуренции.

Включение хозяйствующего субъекта в Государственный реестр осуществляется на основании установления его доминирующего положения на товарном рынке. В соответствии со статьей 5 Закона Республики Беларусь от 12 декабря 2013 г. «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, **доля которого на товарном рынке составляет 35 % и более или менее 35 %, если доминирующее положение такого хозяйствующего субъекта установлено антимонопольным органом исходя из возможности хозяйствующего субъекта в одностороннем порядке определять уровень цены на товар** и оказывать решающее влияние на общие условия реализации товара на соответствующем товарном рынке, наличие экономических, технологических, административных или иных ограничений для доступа на товарный рынок, период существования возможности хозяйствующего субъекта и оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на товарном рынке. Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта, доля которого на товарном рынке **не превышает 15 %** за исключением случая признания доминирующего положения субъекта естественной монополии.

Для предприятий-монополистов предусмотрено регулирование через установление  ***предельных уровней рентабельности*** на отдельные группы, виды продукции или продукцию отдельных отраслей и ***декларирование цен***, т. е. регистрация в органах ценообразования предприятиями-монополистами предельных уровней цен (тарифов) на продукцию, включенную в Государственный реестр.

Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, имеет двухуровневую структуру:

*– республиканский уровень*,включающийхозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на республиканском то­варном рынке;

*– местный уровень*, включающийперечень хозяйствующих субъек­тов, занимающих доминирующее положение на местных товарных рынках.

По состоянию на 12 февраля 2015 г. в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, включено 540 организаций, из них 162 – на республиканском уровне (в 2000 г. было 312) и 378 – на местном уровне. В Государственный реестр субъектов естественных монополий по состоянию на 12 февраля 2015 г. включено 194 организации, из них 27 – республиканский уровень, 167 – местный уровень.

Основанием для исключения хозяйствующего субъекта из Гос-реестра является следующее:

• устойчивая утрата им доминирующего положения на товарном рынке, определенная в установленном законодательством порядке;

• утрата им статуса юридического лица и ликвидация хозяйствующего субъекта.

**Л е к ц и я 23. ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**23.1. Инвестиции. Классификация и формы расширенного воспроизводства основных средств**

Для сохранения и развития производственного потенциала предприятия необходима инвестиционная деятельность. Под инвестициями понимают вложения капитала в любом виде в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли и (или) социального эффекта.

В современных условиях инвестиции определяют как де­нежные средства, банковские вклады, паи, акции, другие цен­ные бумаги, технологии, оборудование, лицензии, в том числе товарные знаки, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли (дохода) и (или) социального эффекта.

В широком смысле *«инвестиции – это расходование имеющихся в настоящее время ресурсов в ожидании получения их большего объема в будущем, т. е. получение будущих выгод» –* такое определение инвестиций дают профессора Зви Води (Бостонский университет), Алекс Кейн (Калифорнийский университет), Алан Дж. Маркус (Бостонский колледж). *Основное свойство всех инвестиций: жертвуя чем-либо, обладающим какой-либо стоимостью (ценностью) сейчас, мы ожидаем извлечь из этого выгоду в будущем.* Нельзя не согласиться с американскими профессорами, которые счита­ют важнейшей чертой инвестиций их способность приносить доход в последующий период.

**Под *инвестициями* понимается любое имущество и имущественные права, вкладыва­емые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в це­лях получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного результата**. Главным направлением использования инвестиций является вложение их в инновационную деятельность предприятия.

По экономической сути реализованные инвестиции представляют собой единовременные затраты, направленные на расширенное воспроизводство производственных ресурсов предприятия (основных и оборотных средств, обучение и повышение квалификации персонала), на увеличение его реального капитала. С финансовой точки зрения *инвестиции –* это вложения в активы предприятия.

*В качестве инвестиций может использоваться следующее имущество и права:*

*• денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и дру-гие ценные бумаги;*

*• движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности);*

*• имущественные права, вытекающие из авторского права, права промышленной собственности, товарные знаки и знаки обслуживания, ноу-хау и другие интеллектуальные ценности;*

*• права пользования землей или другими природными ресурсами.*

В процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятия возникает необходимость в инвестициях, которая обусловлена следующими факторами:

• проведением политики расширенного воспроизводства;

• увеличением спроса на производимую продукцию, что требует роста объемов производства и соответственно производственных мощностей предприятия;

• изменением спроса на производимую продукцию, что тре­бует изменения товарной стратегии, диверсификации продук­ции путем технологической реструктуризации и замены действу­ющего оборудования новым;

• поддержанием и повышением конкурентного преиму­щества предприятия на рынке, улучшением качества производи­мой продукции и снижением ее себестоимости за счет внедре­ния новых технологий и оборудования;

• активизацией инновационной деятельности, при которой *инвес­тиции* обеспечивают производство принципиально новых ви­дов продукции и технологий, внедрение которых в производ­ство обеспечивают предприятию рыночные преимущества.

Решение этих задач осуществляется в процессе систематиче­ской инвестиционной деятельности на предприятии.

**Исходя из особенностей объектов инвестирования**, инвестиции классифицируются на **реальные, финансовые, интеллектуальные**.

*Реальные –* инвестиции в конкретный тип материальных объектов, например в оборудование, с целью увеличения реаль­ного капитала предприятия. Реальными инвестициями являют­ся капитальные вложения. К таким инвестициям относятся долговременные вложения в расширенное воспроизводство ка­питала (новое строительство зданий, сооружений, расширение действующих производств, реконструкция, техническое перевооружение).

*Финансовые* (портфельные) – инвестиции в ценные бумаги, в приобретение облигаций, акций, долей, паев.

*Интеллектуальные –* инвестиции в образование, подготовку и повышение квалификации персонала, в объекты интеллекту­альной собственности.

В реальных, финансовых и интеллектуальных инвестициях выделяют *венчурные* – высоко рисковые вложения, обусловлен­ные необходимостью финансирования инновационных про­грамм предприятия в области высоких технологий.

**По цели инвестирования** различают инвестиции:

1) *обязательные*,необходимые для продолжения деятельности пред-приятия (экология, безопасность и т. п.);

2) *направленные на снижение издержек* и таким образомсвя­занные с поддержанием конкурентоспособности, совершен­ствованием технологии, повышением качества товаров и услуг;

3) *направленные на расширение и обновление предприятия* – связаны с заменой и модернизацией устаревших и строитель­ством новых объектов;

4) *по освоению новых товаров, услуг и рынков –* связаны с ди­версификацией производства, развитием сервисных сетей, но­вых каналов продвижения товаров (услуг) на рынок;

5) *по покупке нематериальных активов* через договор комп­лексной предпринимательской лицензии (франчайзинг), пре­дусматривающий передачу за вознаграждение прав на пользо­вание объектами интеллектуальной собственности;

6) *по приобретению финансовых активов –* направлены на образование финансовых альянсов, объединений, холдингов, финансово-промышленных групп с целью расширения рынков сбыта и получения новых источников финансовых ресурсов.

По связи с процессом воспроизводства различают *нетто-инвести-ции* (начальные инвестиции, необходимые при созда­нии предприятия), *реинвестиции* (на восстановление и замену активов, диверсификацию и выживание предприятия) и *брутто-инвестиции* (сумма нетто-инвестиций и реинвестиций).

По источнику инвестиции могут быть *собственные, заемные, лизинговые, бюджетные, зарубежные, международные.*

**По участию предприятия в процессе инвестирования** выделяют инвестиции *прямые*,которые предполагают непосред­ственное участие инвестора в инвестиционном процессе, и *непрямые* (опосредованные через специальные фонды и специализированные финансовые организации).

**По периоду осуществления**: *кратко-* и *долгосрочные* инвестиции.

**По перио­дичности получения доходов**: *нерегулярные* и *регулярные*,т. е. *аннуитет –* инвестиции, приносящие равный доход через регулярные промежутки времени, например в страховые и пенси­онные фонды.

**По** **степени риска** различают инвестиции *безрис­ковые* и *рисковые*,в том числе *венчурные.* По связи с инвестиционным циклом различают: *предпроизводственные* (для осуществления НИОКР) и *производственные –* капиталь­ные инвестиции (на создание производственных фондов).

По **формам расширенного воспроизводства основных средств** выделяют инвестиции в новое строительство, расширение, реконструк-цию и техническое перевооружение пред­приятий.

Как было сказано выше, в зависимости от объекта инвестиции могут выступать в форме как *прямых инвестиций*,непосредственно вкладывае­мых в создание нового производственного оборудования, ли­цензий, недвижимости, так и *портфельных инвестиций*,представляющих собой помещение средств в ценные бумаги.

Исследование инвестиций с позиции экономической целесо­образности показывает, что прямые инвестиции выступают в форме капиталообразующих инвестиций (традиционно исполь­зуется термин «капитальные вложения»). В соответствии с при­меняемыми в республике в течение ряда лет статистическими методами оценки в объем капитальных вложений включаются затраты: на новое строительство, расширение действующих предприя­тий, реконструкцию, техническое перевооружение. Такое деле­ние позволяет характеризовать капитальные вложения по направлениям использования.

Так, *новое строительство* представляет собой строительство новых предприятий на вновь осваиваемых площадях.

*Расширение действующих предприятий –* это сооруже­ние вторых и последующих очередей, введение в строй дополнительных цехов и производств, расширение уже функционирующих основных и вспомогательных цехов и производств.

*Реконструкция –* осуществляемое в процессе деятельно­сти предприятия частичное либо полное переустройство про­изводства без строительства новых или расширения действую­щих цехов (но оно включает и строительство новых цехов вза­мен ликвидированных).

*Техническое перевооружение* действующего предприятия представляет собой повышение технического уровня отдель­ных участков производства и агрегатов путем внедрения новой техники и технологий, механизации и автоматизации, модернизации изношенного оборудования.

Выбор направления капитальных вложений обосновывают исходя, прежде всего, из целей инвестирования. Очевидно, что капитальные вложения в реконструкцию и техническое пере­вооружение позволяют сокращать сроки ввода нового оборудо­вания и объемы необходимых затрат. Новое строительство дает возможность переходить на новые технологии, прогрессивную организацию производства, новые методы управления.

Для оценки капитальных вложений используют их структу­ру, которая в зависимости от классификации признаков может быть отраслевой, территориальной, технологической и воспро­изводственной.

***Отраслевая структура*** характеризует соотношение капи­тальных вложений по отраслям (в процентах к общему объему инвестиций).

***Территориальная структура*** характеризует соотношение объема капитальных вложений по регионам (областям, рай­онам).

Кроме того, большое значение имеет оценка прогрессивно­сти оборудования и применяемых технологий, т. е. ***технологи­ческая структура***.

***Воспроизводственная структура*** капитальных вложений отражает их соотношение по формам воспроизводства: новое строительство, реконструкция, техническое перевооружение, расширение действующих предприятий.

Инвестиции можно классифицировать:

• *по формам собственности* (особое внимание уделяя при­вле-чению частных инвестиций);

• *по субъектам инвестирования,* т. е. по тому, кто является инициатором инвестиционной деятельности (государство, част­ные лица);

• *по видам рынка вложения* (финансовый рынок, производ­ствен-ный).

*По форме* инвестиции могут быть ***материальными*** (в ос­новной капитал, прирост оборотного капитала) и ***нематериальными*** (имущественные права, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, повышение квалифика­ции; при этом имущественные права могут определяться автор­скими правами, ноу-хау, лицензиями, патентами, а также пра­вами пользования землей, природными ресурсами и др.).

Инвестиции можно классифицировать также ***по источникам финансирования***:

*•*собственные финансовые ресурсы предприятия (прибыль, амортизационные отчисления);

*•* заемные финансовые средства (кредиты, займы и т. п.);

• привлеченные финансовые средства (средства, получаемые от продажи акций, паевые взносы членов трудового коллектива и т. д.);

• денежные средства, централизуемые объединениями предприятий;

• средства государственного бюджета и внебюджетных фондов;

• иностранные инвестиции.

Таким образом, инвестиции разнообразны по составу, назначению, форме, источникам финансирования, но все они яв­ляются важнейшим ресурсом предприятия, направленным на получение дохода и (или) достижение социального эффекта.

**23.2. Инвестиционная деятельность предприятия**

Инвестиционная деятельность предприятия является основным условием его эффективного развития.

***Объектами инвестиционной деятельности*** являются вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, обо­ротные средства, ценные бумаги, права на интеллектуальную собственность, имущественные права, другие объекты соб­ственности, а ***субъектами –*** инвесторы, в качестве которых могут выступать юридические лица, граждане, в том числе иностранные, а также иностранные представители.

В современных условиях большая часть инвестиций непосред-ственно связана с инновационным процессом.

В соответствии с определением инвестиций предприятие должно сделать выбор, куда вложить на­копленные денежные ресурсы, чтобы они принесли максимальный доход. Следует оценить возможности реальных инвестиций, вложений в банк, приобретения акций перспективных предприятий и др.

При оценке инвестиционной деятельности необходимо оце­нить возможные потери от инфляции, так как цель инвестирования – обязательное получение дохода и (или) достижение со­циального эффекта.

*Инвестирование в производство характеризуется долгосрочным вложением капитала и содержит оценку предполагаемого развития событий и вероятности достижения намеченного ре­зультата при определенных затратах.* Предприятие несет затра­ты в настоящий момент, чтобы в будущем получить доходы за счет использо­вания новых технологий, производства товаров и услуг.

Так как инвестиционная деятельность предприятия – довольно длительный процесс, необходимо оценить возможные перспективы развития. Выбор и обоснование перспектив разви­тия предприятия в сфере инновационной деятельности пред­ставляет собой процесс разработки инвестиционной стратегии. В условиях быстрых изменений в окружающей среде, острой конкурентной борьбы необходимо не только оперативно прини­мать адекватные изменениям решения, но и обосновывать мо­дели перспективного развития с учетом вероятных изменений. С этой точки зрения ***инвестиционная стратегия*** предприятия представляет собой разработку и обоснование системы долго­срочных целей инвестиционной деятельности и выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Инвестиционная стратегия предприятия разрабатывается на долгосрочный период (3, 5, 7 и более лет), но включает и среднесрочные цели (1–2 года), и краткосрочные (до 1 года), на основе которых вырабатываются конкретные управленческие решения для формирования инвестиционного портфеля и реа­лизации инвестиционных программ и проектов.

***Инвестиционный портфель*** формируется с учетом направ­лений инвестиционной стратегии и реализует стратегические задания среднесрочного периода. *Формирование инвестиционного портфеля* представляет собой поиск, оценку и отбор инвестиционных проектов исходя из возможностей и целей предприятия, т. е. из общей экономической стратегии развития пред­приятия. Прорабатываются возможные сроки и объемы реализации отдельных инвестиционных программ и проектов с уче­том конкретизации решений в краткосрочном периоде.

***Оперативное управление*** реализацией инвестиционных программ и проектов предусматривает разработку и выполне­ние конкретных мероприятий по отдельным проектам.

***Инвестиционный процесс*** состоит из следующих основных фаз: определение объекта инвестирования, обоснование источ­ников финансирования капитальных вложений, контроль за ис­пользованием средств и реализацией намеченных мероприятий.

Инвестирование как долгосрочное вложение капитала тре­бует разработки программы, оценивающей обоснованность пос­тавленных целей, возможность привлечения инвестиций и по­лучения запланированного эффекта. Такая программа называ­ется ***инвестиционным проектом***. Долгосрочность вложений в качестве важнейшего условия требует проведения оценки ус­тойчивости проекта. Каждый инвестиционный проект уника­лен, так как разнообразны цели и условия их достижения, по­этому необходимы специальные знания и навыки для разработ­ки и реализации таких проектов.

**23.3. Инвестиционный проект**

Традиционно термин «проект» применялся для обозначения комплекта технической документации, чертежей, расчетов, технико-экономического обоснования создания объекта. В нас­тоящее время под проектом понимается инвестиционный про­цесс, предусматривающий использование ресурсов определен­ного количества и качества для достижения обоснованных це­лей и получения запланированного результата.

Таким образом, ***инвестиционный проект*** в современном пони-мании – это целенаправленное, заранее обоснованное и запланирован-ное создание, изменение, в том числе модернизация, объекта, продукта, предприятия, системы, решение проблемы.

Проект функционирует в определенном окружении, вклю­чающем внутренние и внешние компоненты, которые учитывают экономические, политические, социальные, технологические, нормативные и иные факторы.

В связи с тем что временной фактор является важнейшим в оценке инвестиционного проекта, выделяют, как правило, три основные стадии инвестиционного проекта: 1) предынвестиционная; 2) инвестиционная; 3) эксплуатационная.

***Предынвестиционная стадия*** объединяет комплекс работ, во времени предшествующих непосредственному инвестирова­нию, и включает маркетинговые исследования, анализ влияния экономических, технологических, социальных, политических и других факторов. Проводится технико-экономическое обоснование проекта, анализ инвестиционных возможностей предприятия. (Иногда вместо предынвестиционной стадии первой в жизненном цикле проекта может быть концептуальная, включающая формулирование целей и обоснование осуществимости проекта.)

На этой стадии необходимо: сравнить альтернативные варианты по критериям стоимости и прибыли; выбрать потенциальных исполнителей проекта, инвесторов; составить развернутый бизнес-план инвестиционного проекта; обсудить и заключить договоры; составить график реализации проекта, указав сроки строительства, монтажа и пусконаладочных работ. Особенно важно правильно оценить эффективность инвестиционного проекта. При этом оценивают:

• экономическую эффективность, которая отражает затра­ты и результаты, учитывающие интересы участников проекта, а также города, где он будет реализован, региона, националь­ной экономики;

• коммерческую (финансовую) эффективность, учитываю­щую финансовые последствия реализации проекта для его не­посредственных участников;

• бюджетную эффективность, отражающую последствия реализации проекта с точки зрения поступлений в бюджет.

На ***инвестиционной стадии*** проекта осуществляют более детальные проектно-конструкторские разработки, закупки, поставки, заключают дополнительные контракты и выполняют другие работы, которые должны закончиться приемкой и сдачей проекта в эксплуатацию.

***Эксплуатационная стадия*** проекта включает проверку и приемку объекта, подготовку производства (в том числе работы по подбору и подготовке соответствующих специалистов), а также процесс эксплуатации объекта. Должно быть предусмот­рено и завершение проекта (составление окончательной отчет­ности, сворачивание проекта, выход организации из работ по проекту, оценка возможностей перехода к новому проекту).

Таковы основные стадии жизненного цикла инвестиционно­го проекта. Разделение на стадии может быть иным, но оно должно четко характеризовать рассматриваемые вопросы, рас­пределять выполнение работ во времени.

**23.4. Методы оценки эффективности принимаемых решений по инвестиционным проектам**

Оценку эффективности решений, принимаемых по инвести­ционным проектам, осуществляют инвесторы или консалтин­говые фирмы по заданию инвесторов. При этом должны быть учтены последствия воздействия реализации проекта на окру­жающую природную и социальную среду. В основе оценки эф­фективности проекта лежит определение соотношения затрат на его реализацию и результатов, достигнутых в соответствии с проектом.

**Оценку инвестиционных проектов, сравнение вариантов и выбор наилучшего из них производят с использованием следу­ющих показателей: чистый доход (интегральный эффект), ин­декс доходности; внутренняя норма доходности, срок окупае­мости инвестиций, другие показатели, отражающие интересы участников или специфику проекта**.

**При экономической оценке эффективности инвестицион­ных проектов возникает необходимость соизмерения денежных средств, получаемых и выплачиваемых в различный момент времени**. В силу способности инвестиций приносить доход рубль (доллар, евро и т. д.) в настоящее время не равен рублю (доллару, ев­ро и т. д.) в будущем, так как инвестируя сейчас, появляется воз­можность через определенный период не только вернуть вложенные средства, но и получить доход. Исходя из этого положения неправомерным является суммирование денежных доходов (или выплат), полученных (произведенных) в различные периоды.

**При оценке эффективности инвестиционных проектов необ­ходимо привести указанные показатели к стоимости в момент сравнения, так как денежные поступления и затраты в различ­ные временные периоды неравнозначны, а именно: доход, полу­ченный в более ранний период, имеет большую стоимость, чем такой же доход, полученный в более поздний период; затраты, произведенные в более ранний период, имеют большую стои­мость, чем те же затраты, произведенные в более поздний период**.

Последовательность поступлений и выплат называется *де­нежным потоком*. Учет фактора времени про­водится на основе дискаунтинга – ***дисконтиро­вания*** – процесса приведения разновременных денежных по­токов (доходов и выплат) к единому моменту времени – началу расчетного периода.

Приведение доходов и выплат осуществляется с помощью *коэффициента дисконтирования*, определяемого для по­стоянной нормы дисконта *R* по формуле



где *t* – время от момента получения результата (произведения затрат) до момента сравнения, измеряемое в годах.

*Норма дисконта R –*  коэффициент доходности капитала (отношение дохода к капитальным вложениям), при котором другие инвесторы согласны вложить свои средства в проекты аналогичного профиля.

При определении показателей экономической эффективно­сти инвестиционных проектов могут использоваться базисные, прогнозные, расчетные и мировые цены на продукцию и по­требляемые ресурсы.

При расчетах эффективности инвестиционных проектов це­лесообразно учитывать влияние изменения цен на продукцию и потребляемые ресурсы, а также удовлетворенность спроса и предложения на рынке товаров и услуг.

***Чистый дисконтированный доход*** определяется как сум­ма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к началу проекта, или как превышение интегральных результа­тов над интегральными затратами.

Используются также термины: *интегральный эффект (до­ход, чистый приведенный доход, чистая приведенная стои­мость)*.

Суть этой оценки заключается в сравнении *текущей стои­мости будущих денежных поступлений* от реализации инвес­тиционного проекта *с размером инвестиций*,необходимых для реализации проекта.

ЧДД = Σ Д*t* / (1+*R*)*t* – *I*Cбаз,

где Д*t* – ежегодный чистый доход от реализации проекта;

*t*1 – год начала осуществления проекта;

*R* – норма дисконта, которая, как правило, принимается не ниже процента по долгосрочным вкладам на депозитных счетах в банках, в долях единицы;

*I*Cбаз *–* инвестиционные единовременные вложения в базисном году, т. е. в конце года, предшествующие первому году реализации проекта.

*Размер инвестиций*,необходимых для реализации проекта, приведен к начальному периоду времени реализации инвес­тиционного проекта.

*Текущая стоимость будущих денежных поступлений* от реализации инвестиционного проекта также приведена к начальному периоду.

**Если размер текущей стоимости денежных поступлений больше, чем размер инвестиций, необходимых для реализации проекта, т. е. *NPV* (ЧДД) положительная, то это свидетельствует о це­лесообразности реализации проекта**.

При сравнении нескольких инвестиционных проектов (при равных других показателях) выбирают проект с большим раз­мером ***NPV.***

Для оценки проекта рассчитывают ***рентабельность про­екта* (доходность проекта** – используются также термины «индекс прибыльности», «ин­декс доходности»: т. е. количественная оценка **соотношения** данных величин поз­воляет оценить доходность проекта: если IР1>1 , то целесообраз­но реализовать инвестиционный проект. При этом чем больше показатель IР (при прочих равных условиях), тем выше инвес­тиционная привлекательность проекта.

Индекс рентабельности (доходности) инвестиций определяется по формуле



Если инвестиции не являются разовыми, а распределяются по годам, то для определения индекса рентабельности используются отношения сумм приведенных доходов к величине приведенных инвестиций.

Тогда индекс рентабельности (доходности) инвестиций определяется следующим образом:



***Внутренняя норма доходности*** (внутренняя норма рентабельности или внутренняя нор­ма прибыли) есть норма дисконта, приводящая чистый доход и инвестицион­ные издержки к одному моменту времени, при котором они рав­ны: ВНД = ***R***. Иначе говоря, **ВНД можно назвать проверочным дисконтом, при котором отдача от инвестиционного проекта равна первона­чальным инвестициям в проект**.

При оценке эффективности инвестиционных проектов мож­но использовать и такой показатель, как ***срок окупаемости*,** или период окупаемости. Суть этого по­казателя заключается в расчете продолжительности отрезка времени, необходимого для возврата вложенных средств за счет доходов, полученных от реализации инвестиционного проекта: т. е. из суммы первоначальных инвестиций нарастающим ито­гом вычитают денежные поступления до тех пор, пока разность не станет равной нулю.

*Срок окупаемости с учетом дисконтирования –* отрезок времени, необходи­мый для того, чтобы текущая (дисконтированная) стоимость будущих денежных потоков сравнялась с первоначальны­ми инвестициями.

Можно использовать ряд других показателей, характеризу­ющих эффективность инвестиционных проектов, а также его другие стороны.

Обобщая сказанное, следует подчеркнуть, что при выборе эффективного инвестиционного проекта необходимо помнить:

• чистая приведенная стоимость (чистый дисконти­рованный доход) должна быть больше нуля;

• чем больше чистая приведенная стоимость при прочих равных условиях, тем предпочтительнее проект;

• **индекс доходности инвестиций (рентабельность про­екта, доходность проекта) должен быть больше единицы, и чем он выше, тем предпочтительнее инвестиционный проект;**

• **внутренняя норма доходности (внутренняя норма рентабельности или внутренняя норма прибыли) должна быть больше нормы дисконта или банковской ставки по кредиту;**

**• срок окупаемости (период окупаемости) должен быть меньше нормативного; при прочих равных условиях чем он меньше, тем привлекательнее проект**.

При использовании любого показателя исходят из его сущ­ностного содержания.

Ни один из вышеперечисленных показателей не является достаточным для полной оценки эффективности инвестицион­ных проектов и принятия решения об их реализации. Решение об инвестировании средств в проект должно приниматься с уче­том всех рассмотренных показателей, а также интересов всех участников проекта. Очень важен также учет структуры и рас­пределения капитала во времени.

В условиях нестабильности экономики и высоких процент­ных ставок по кредитам существенным показателем, требую­щим учета при принятии решения по осуществлению инвести­ционных проектов, становится *срок возврата кредитных средств.* Важным условием оценки эффективности проекта яв­ляется правильная *оценка вероятных изменений факторов*,характеризующих воздействие внешней среды.

Совокупность многочисленных факторов влияет на эффек­тивность инвестиционного проекта. В связи с этим система многочисленных показателей, критериев и индикаторов может быть использована при оценке эффективности инвестиционных проектов. Так, при принятии решения об инвестировании в инновационные и особенно венчурные проекты учитываются имидж инвестора, опыт и научная квалификация разработчика проекта.

**231.5. Структура и содержание бизнес-плана инвестиционного проекта**

Бизнес-план инвестиционного проекта – разработанная программа, оценивающая возможности получения инвестиций на создание или модернизацию объекта, продукта, предприятия и запланированного эффекта. Бизнес-план включает следующие разделы.

**Резюме** отражает основную идею проекта и обобщает ос­новные выводы и результаты по разделам бизнес-плана. Его за­дача заключается в том, чтобы в сжатой доступной форме изло­жить суть бизнес-плана. Целесообразно привести информацию о технической новизне проекта, его социальной значимости. Объем резюме – 4–7 страниц. Раздел «Резюме» составляется на завер­шающем этапе разработки бизнес-плана развития, когда имеет­ся полная ясность по остальным разделам.

В разделе **«Характеристика предприятия и стратегия его развития»** даются описание отрасли и характеристика предприятия, определяются место и роль в отрасли коммерческого предприятия. Даются харак­теристики формы собственности и указания на основных соб­ственников. Отражаются исто­рия развития предприятия, слабые и сильные стороны про­изводственно-хозяйственной деятельности, приводится характеристика имеющихся производственных ресурсов, выпускаемой продукции и др., формулируются цели и задачи про­екта, обосновываются мероприятия по их достижению, источ­ники финансирования. В сжатой форме представляются основные достижения и проблемы в деятельности предприятия за последние 3–5 лет, приводится анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия за 3 года, предшествующих планируемому.

В разделе **«Описание продукции (услуги)»** содер­жится информация о продукции, которую будет производить предприятие (область применения, основные характеристики, соответствие стандартам качества и т. д.).

В разделе **«Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга»** излагаются ключевые моменты обоснования объемов продаж продукции, базирующегося на анализе рынков сбыта и выработке стратегии маркетинга. Дается общая характеристика выбранных рынков и динамика их развития, приводятся основные требования потребителей к продукции, оценивается технологическое и финансовое состояние конкурирующих предприятий. Отражается стратегия сбыта, обосновывают­ся цены, политика по послепродажному обслуживанию, затра­ты на маркетинг и рекламу и т. д.

Раздел **«Производственный план»** предусматривает расчет программы производства и реализации продукции, не­обходимых производственных мощностей, издержек производ­ства и реализации продукции, определение источников матери­ально-технического обеспечения. Приводится экологическая оценка проекта (анализ воздействия производства на окружаю­щую среду, объемы отходов, предполагаемые места их перера­ботки и т. д.).

В разделе **«Организационный план»** в соответствии с основными этапами реализации проекта дается комплексное обоснование организационных мер и мероприятий. Централь­ное место отводится обоснованию организационно-штатной структуры предприятия и выбору рациональной системы уп­равления производством, персоналом, снабжением, сбытом и предприятием в целом.

Раздел «**План реализации проекта»** представляет собой календарный график реализации проекта, в котором со­гласуются по времени предусмотренные мероприятия – от принятия инвестиционного решения и подготовительных работ до промышленного производства и погашения задолженности перед заемщиками.

В разделе **«Инвестиционный план»** дается расчет инвестицион-ных издержек, определяемых как сумма основного капитала, указываются источники финансирования проекта (собственные, заемные, прямые инвестиции и др.). В случаях, если проект требует дополнительной государственной поддержки, указываются запрашиваемые меры государственной поддержки для реализации проекта. Приводится расчет и график погашения долговых обязательств.

В разделе **«Прогнозирование финансово-хозяй­ственной деятельности»** рассчитываются чистая при­быль от реализации проекта, поток денежных средств, состав­ляется проектно-балансовая ведомость, учитывающая стои­мость основных фондов и текущих активов, собственного капи­тала, долгосрочных и краткосрочных обязательств.

В разделе **«Показатели эффективности проекта»** приводится расчет основных оценочных показателей: чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности, срока окупаемости и т. д. Для расчета этих показателей применяется коэффициент дисконтирования, ко­торый используется для приведения будущих потоков и оттоков денежных средств к начальному периоду. Цель данного раздела – оценка эффективности проекта и наиболее вероятных рисков, которые могут возникнуть в ходе его реали­зации. Дается классификация и оценка рисков по месту их воз­никновения, а также намечаются меры по их снижению или предотвращению.

В разделе **«Юридический план»** описывается органи­зационно-правовая форма будущего предприятия, уточняются основные юридические аспекты будущей деятельности пред­приятия, особенности внешнеэкономической деятельности.

В разделе **«Информация о разработчиках биз­нес-плана»** даются общее описание и характеристика при­влеченных к разработке бизнес-плана организаций. Приводят­ся следующие данные по созданию, функционированию и раз­витию организаций, участвующих в разработке бизнес-плана: история и год создания; основные виды деятельности; опыт ра­боты в данной сфере услуг; перечень наиболее значимых инвес­тиционных проектов, по которым организация разрабатывала бизнес-планы; перечень основных видов деятельности, по кото­рым оказаны услуги (выполнены расчеты) в рамках данного проекта.

По мере реализации проекта финансово-экономическая часть бизнес-плана должна пересчитываться при изменении эконо­мической ситуации (инфляция, изменение рынков сбыта готовой продук­ции, налогового законодательства и т. д.) с целью всестороннего анализа экономических и финансовых показателей, а также выработки и принятия мер, направленных на обеспечение эф­фективности реализуемого проекта.

Содержание и объем бизнес-плана зависят от различных факторов: размеров предприятия (для малого бизнеса – 10–20 страниц, для крупного предприятия – 40–50); стоимости проекта (40 страниц – при стоимости проекта менее 500 тыс. долл. США и до 80 страниц – при стоимости проекта свыше 500 тыс. долл. США); полноты составных частей (укруп­ненный или детализированный); назначения (для внутреннего использования, для инвесторов, как заявка на банковский кре­дит); периода планирования (на один год или несколько лет); квалификации и практического опыта составителей бизнес-плана.

Таким образом, чтобы обеспечить качественно новый уро­вень планирования деятельности предприятий, целесообразно широко использовать в практике их деятельности бизнес-пла­нирование.

**Л е к ц и я 24. ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК**

**24.1. Понятие инноваций и их классификация**

Существует множество определений инноваций и инноваци­онной деятельности. Это связано со сложностью данного явле­ния и процесса. В то же время большинство ученых, например Дж. Брайт, поддерживают точку зрения, согласно которой ин­новационная деятельность охватывает процесс возникновения идеи, ее разработку, использование результатов в производ­стве, управление этим процессом, предпринимательство как непременное условие инновационной деятельности, выход на рынок и достижение коммерческого успеха.

Таким образом, инновации отличаются не только уровнем новизны, но и обязательным достижением коммерческого успеха. При этом коммерческий успех понимается в широком смыс­ле слова и обозначает использование данного товара (услуги) конкретным потребителем. В то же время ряд нормативных документов определяет ин­новационную деятельность как "деятельность по освоению ре­зультатов исследований и разработок, повышающих эффек­тивность способов и средств осуществления конкретных про­цессов, в том числе освоение в производстве новой продукции и технологий".

***Инновации*** (нововведения) — **это создаваемые (осваива­емые) новые или усовершенствованные технологии, виды про­дукции или услуг, а также организационно-технические реше­ния производственного, административного, коммерческого или иного характера, обуславливающие продвижение техноло­гий, продукции и услуг на рынок.** Таким образом, инновации включают научно-техническую продукцию, продукцию инфор­матики, создаваемые и осваиваемые новые или усовершенство­ванные технологии, новые виды продукции и услуг, новые тех­нологии и способы организации производства, получения но­вого источника сырья, топлива и электроэнергии, новые фор­мы и методы послепродажного обслуживания, новые формы финансовых расчетов с клиентами. К инновациям относятся:

• *научно-техническая продукция —* открытия, гипотезы, тео­рии, концепции, экспертные системы, модели, изобретения, рационализаторские предложения, научные и конструктор­ские разработки, проекты, опытные образцы новой техники, новых изделий, продукция информатики (программы для ЭВМ, базы данных);

• *создание передовой производственной технологии* — разра­ботка технической документации, рабочих чертежей, изготов­ление необходимого оборудования, испытание и приемка его в установленном порядке;

• *новые технологии* в стране или за рубежом, не имеющие аналогов соответственно отечественных или зарубежных;

• *принципиально новая технология —* технология, не име­ющая аналогов отечественных и (или) зарубежных, облада­ющая качественно новыми характеристиками, отвечающими требованиям современного уровня или превосходящими его, базирующаяся на высокорезультативных изобретениях;

• *использование передовой производственной технологии —* ее внедрение и промышленная эксплуатация, результатом ко­торой является выпуск продукции, оказание услуг (получение или обработка информации);

• *технологически новый продукт* — продукт, чьи технологи­ческие характеристики (функциональные признаки, конструк­тивное выполнение, дополнительные операции, а также состав применяемых материалов и компонентов) или предполагаемое использование являются принципиально новыми либо суще­ственно отличающимися от аналогичных ранее производимых продуктов. Такие инновации могут быть основаны на принци­пиально новых технологиях либо на сочетании существующих технологий в новом использовании, либо на использовании ре­зультатов исследований и разработок;

• *технологически усовершенствованный продукт* — суще­ствующий продукт, для которого улучшаются качественные ха­рактеристики, повышается экономическая эффективность производства путем использования более высокоэффективных компонентов или материалов, частичного изменения одной или более подсистем (для комплексной продукции).

Специфическое содержание инновации составляют измене­ния, а главной функцией инновационной деятельности являет­ся функция изменения. Австрийский ученый *И. Шумпетер* вы­делял пять типичных изменений:

• использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства;

• внедрение продукции с новыми свойствами;

• использование нового сырья;

• изменения в организации производства и его материаль­но-технического обеспечения;

• появление новых рынков сбыта.

В процессе инновационной деятельности предприятие мо­жет функционировать с наибольшей результативностью лишь только тогда, когда оно четко ориентируется на определенный объект и руководствуется максимальным учетом воздействия факторов внешней и внутренней среды на производство. Для этого необходима подробная классификация инноваций, их свойств и возможных источников финансирования.

Наиболее характерными показателями нововведений явля­ются абсолютная и относительная новизна, новшества, при­оритетность и прогрессивность, уровень унификации и стандартизации, конкурентоспособность, адаптивность к новым условиям хозяйствования, способность к модернизации, а так­же показатели экономической эффективности и экологиче­ской безопасности. Значимость показателей новшества являет­ся по сути воплощением показателей технико-организационно­го уровня нововведения и его конкурентоспособности. Их зна­чимость определяется по степени влияния этих факторов на конечные результаты деятельности предприятия: на себестои­мость продукции, ее качество, объем продаж и прибыли в крат­косрочном и долгосрочном периодах, уровень рентабельности реализованной продукции, производства и капитала.

Все многообразие инноваций можно ***классифицировать*** по ряду признаков.

1. **По степени новизны** выделяют следующие инновации:

• *принципиально новые,* не имеющие аналогов в мировой практике;

Для принципиально новых видов продукции и технологии особенно важен показатель их патентной и лицензионной чис­тоты и защиты, так как они как интеллектуальные продукты первого рода обладают не только приоритетностью, абсолют­ной новизной, но и являются оригинальным образцом, на осно­вании которого при помощи тиражирования получают новше­ства-имитации, копии или интеллектуальный продукт второго рода.

• *новшества относительной новизны,* не применявшиеся ранее в данной стране, отрасли, на предприятии.

2. **По объекту (областям) применения** различают:

• *продуктовые инновации,* включающие разработку, опыт­ное производство и внедрение технологически новых и усовер­шенствованных продуктов, новых материалов, комплекту­ющих изделий и т.п.;

• *процессные инновации,* которые главным образом включа­ют разработку и внедрение технологически новых или техноло­гически значительно усовершенствованных производственных методов, включая методы передачи продуктов. Инновации та­кого рода могут быть основаны на использовании нового про­изводственного оборудования, новых методов организации производственного процесса или их совокупности, а также на использовании результатов исследований и разработок. Такие инновации нацелены, как правило, на повышение эффективности производства или передачи уже существующей на пред­приятии продукции, но могут предназначаться также и для производства и поставки технологически новых или усовер­шенствованных продуктов, которые не могут быть произведе­ны или поставлены с использованием обычных производствен­ных методов;

• *технологические инновации,* означающие разработку и применение новых технологий в различных отраслях произ­водства и областях человеческой деятельности, которые обес­печивают производство новых видов продукции, повышение их качества, сокращение текущих производственных затрат, повышение экономической эффективности производства. В промышленности к технологическим инновациям не отно­сят следующие изменения: эстетические изменения в продук­тах (в цвете, декоре или т.п.); незначительные технические или внешние изменения в продукте, оставляющие неизменным его конструктивное исполнение, не оказывающие достаточно за­метного влияния на параметры, свойства, стоимость того или иного изделия, а также входящих в него материалов и компо­нентов; расширение номенклатуры продукции за счет ввода в производство не выпускающихся ранее на данном предпри­ятии, но уже достаточно известных на рынке сбыта видов про­дукции (возможно непрофильной), с целью обеспечения сию­минутного спроса и доходов предприятия;

• *организационные инновации,* связанные прежде всего с процессами реформирования организационных структур, со­вершенствованием организации производства и труда;

• *управленческие инновации* связаны с реструктуризацией процесса управления предприятием. Они реализуются с приме­нением реинжиниринга развития или кризисного реинжини­ринга, применяемого в чрезвычайно сложной ситуации и когда для выхода из нее требуются соответствующие меры радикаль­ного характера;

• *информационные инновации* — решают задачи организа­ции рациональных информационных потоков в сфере научно-технической и инновационной деятельности, повышения до­стоверности и оперативности получения информации.

• *социальные инновации* направлены на совершенствование форм и систем оплаты труда, улучшение условий труда, организации подготовки, переподготовки и повышения квалифика­ции работников.

• *рыночные инновации –* открывают новые рынки реализа­ции производимых продуктов;

• *комплексные инновации –* представляют собой сочетание различных инноваций, обеспечивающих одновременное дости­жение не одного, а нескольких положительных результатов.

*3.* **По степени значимости в экономическом развитии** ре­зультатами инновационной деятельности могут быть:

• *пионерные,* или *базисные инновации,* которые коренным образом изменяют технологический уклад, производственную структуру, систему управления и темпы экономического разви­тия. Такие инновации появляются периодически и являются результатом фундаментальных научных исследований. В насто­ящее время к ним можно отнести глобальную информацион­ную систему Интернет, открытия в биотехнологии, достижения генной инженерии, нанотехнологий и др.;

• *принципиально новые инновации,* на основе которых воз­можно качественное изменение технологической системы, смена поколений техники, появление новых отраслей произ­водства;

• *улучшающие инновации,* направленные на усовершенство­вание известных технологий, объектов техники или продукции, основой которых являются результаты прикладных исследова­ний и проектно-конструкторских разработок;

• *простые, модификационные инновации,* обеспечивающие частичное изменение технико-экономических характеристик вы­пускаемой продукции, техники и технологии, позволяющие под­держивать их на определенном потребительском уровне.

4. **По масштабам распространения** выделяют инновации: транснациональные; межотраслевые; региональные; отраслевые; инновации в рамках предприятия.

5. **По причинам возникновения:**

• *стратегические инновации,* реализация которых позволя­ет получить конкурентные преимущества на рынке;

• *адаптивные инновации,* обеспечивающие выживание предприятия в изменяющихся внешних условиях.

Различные виды инноваций находятся в тесной взаимосвязи и предъявляют специфические требования к инновационному механизму. Так, технические и технологические инновации, влияя на содержание производственных процессов, одновремен­но создают условия для проявления управленческих инноваций, поскольку вносят изменения в организацию производства.

Классификатор инноваций позволяет группировать их по тем или иным признакам в зависимости от потребностей поль­зователя, адресности управленческих воздействий, степени ра­дикальности, что представляет основу для оценки возможнос­тей производственного использования и коммерческой реали­зации инноваций.

Кроме того инновации можно классифицировать **п*о содержанию****. По содержанию* инновации делятся:

**•** **на *производственные (технологические),*** включающие новые виды оборудования, сырья, материалов и т.д.;

**•** ***управленческие,*** включающие новые методы организации производства, управления, продвижения товаров на рынок;

**•** ***информационные,*** включающие новые способы сбора, об­работки и передачи информации для принятия решений на ка­чественно новом уровне;

**•** ***социальные,*** охватывающие изменение условий труда, быта, экологии и т.д.

Таким образом, неправомерно относить к инновациям толь­ко новое оборудование. Мы видим, что по содержательному признаку инновации достаточно разнообразны. В реальной дей­ствительности изменение технологии производства, оборудова­ния *(производственные инновации)* обусловливает необходи­мость изменения методов принятия управленческих решений, организации производства, маркетинга *(управленческие инно­вации),* что приводит к необходимости изменения методов сбо­ра, обработки и передачи информации *(информационные инно­вации).* Это в свою очередь меняет условия труда и быта *(соци­альные инновации),* что вызывает новые потребности, которые приводят к необходимости использования новых технологий, оборудования и т.п. Такая взаимосвязь инноваций различного рода носит название *круг инноваций.*

***По уровню новизны***инновации делятся на продукцию, изго­товленную на основе: высоких технологий, продвинутых техно­логий, технологий среднего уровня, технологий низкого уровня, продукция производимая без использования научно-технических разработок.

Иногда, **в зависимости от последствий использования инно­ваций**, различных по уровню новизны, они делятся на базис­ные, улучшающие, псевдоинновации. ***Базисные инновации*** ре­ализуют кардинальные изобретения, которые дают возмож­ность сформировать новое поколение техники. ***Улучшающие инновации*** направлены на реализацию незначительных изо­бретений, которые позволяют поддерживать стабильность эко­номического развития. ***Псевдоинновации*** проводят "космети­ческое" улучшение продукции, которая выпускается продол­жительное время.

*По месту использования* выделяются инновации: в про­изводственной сфере (промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и т.д.) и непроизводственной сфере (образование, наука и т.п.).

***По масштабам применения***инновации бывают единичны­ми и массовыми. Для оценки по данному признаку можно ис­пользовать количество субъектов хозяйствования или потреби­телей, применявших данную инновацию, а также размер годо­вого экономического эффекта и (или) размер эффекта за весь жизненный цикл изделия.

***В зависимости от этапа инновационного процесса***иннова­ции могут выступать в виде ноу-хау, патента, комплекта доку­ментации, новой продукции, так как каждый из них можно продать. Вопрос о том, продавать патент или новую продукцию, решается на основании оценки конкретных условий реализа­ции и потенциального коммерческого успеха.

**24.2.Инновационная деятельность предприятия**

Инновационная деятельность предприятия является важ­нейшим инструментом, обеспечивающим конкурентоспособ­ность выпускаемых товаров и возможность увеличения прибы­ли, получаемой предприятием в результате хозяйственной дея­тельности.

Каждое предприятие стремится обеспечить выпуск конку­рентоспособной продукции, т.е. такой, которой отдаст предпоч­тение потребитель на конкретном рынке в данное время, исхо­дя как из ценовых, так и неценовых факторов.

Предпочтение по ценовым факторам обеспечивается инно­вационной деятельностью, которая направлена на использова­ние новых технологий, оборудования, материалов, позволяю­щих уменьшать затраты на производство продукции данного вида, что приводит к снижению цены изделия.

Инновационная деятельность позволяет повышать конку­рентоспособность продукции и за счет неценовых факторов, так как новые изделия с улучшенными технико-экономическими параметрами привлекают потребителей. При этом потребитель часто выбирает более дорогой по цене товар, учитывая эконо­мию, которую он получит в процессе его эксплуатации.

***Инновационная деятельность*** — вид деятельности, связан­ный с трансформацией идей (результатов научных исследова­ний и разработок либо иных научных достижений) в техноло­гически новые производства или усовершенствованные про­дукты или услуги с целью внедрения их на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практиче­ской деятельности.

*Инновационная деятельность предприятия* выступает как способ удовлетворения взаимосвязанных экономических инте­ресов производства и покупателя, который осуществляется пу­тем использования и коммерциализации результатов научных исследований и разработок для качественного и непрерывного обновления технической и технологической базы производ­ства, организации труда, производства и управления с целью ос­воения и выпуска новой конкурентоспособной продукции, по­лучившей признание на внутреннем и мировых рынках товаров.

Инновационная деятельность включает:

◄ во-первых, по­лучение новых знаний (открытие новых закономерностей, яв­лений и свойств материального мира, изобретения, научные или технические рекомендации, ноу-хау и т.п.),

◄во-вторых, использование научного, научно-технического и интеллекту­ального потенциала с целью получения новой продукции, тех­нических средств, технологий, материалов, новых методов ор­ганизации и управления производством,

◄в-третьих, ком­мерческая реализация новых продуктов (услуг), которая удо­влетворяет потребности рынка в новшествах и обеспечивает экономический доход (прибыль), социальный, экологический или иной эффект. Главными источниками доходов предпри­ятий являются не только реализация новой научно-техниче­ской продукции, но прежде всего - широкая продажа права ис­пользования производственных объектов интеллектуальной собственности.

Инновационная деятельность предприятия по разработке, освоению и коммерциализации новшеств включает:

• проведение научно-исследовательских и конструктор­ских работ по разработке идей новшества, проведению лабора­торных исследований, изготовлению образцов новой продук­ции, видов новой техники, новых конструкций и изделий;

• подбор необходимых видов сырья и материалов для изго­товления новых видов продукции;

• разработку нового технологического процесса изготовле­ния новой продукции;

• проектирование, изготовление, испытание и освоение об­разцов новой техники, необходимой для изготовления продукции;

• разработку и внедрение новых организационно-управлен­ческих решений, направленных на реализацию новшеств;

• исследование, разработку или приобретение необходи­мых информационных ресурсов и информационного обеспече­ния инноваций;

• проведение работ или приобретение необходимой доку­ментации по лицензированию, патентованию, приобретению ноу-хау;

• организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций на рынок;

• подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров, специальные методы подбора персонала, необходимо­го для проведения научно-исследовательских, опытно-конс­трукторских работ (НИОКР), производства новых продуктов и продвижения их на рынок.

Совокупность технологических, управленческих и экономи­ческих методов, обеспечивающих разработку, создание, внед­рение и коммерческую реализацию нововведений, представля­ет собой **инновационную *политику* предприятия.** Ее цель — пре­доставить предприятию существенные конкурентные преиму­щества по сравнению с конкурентами и в конечном итоге увеличить реализацию новой продукции и рентабельность про­изводства. На основе инновационной политики предприятия ежегодно формируют **инновационную *программу****,* представля­ющую собой комплекс намеченных к реализации инновацион­но-инвестиционных проектов и мероприятий, согласованных по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления и обес­печивающих эффективное решение задач по освоению новых технологий, производству принципиально новых видов про­дукции, совершенствованию действующей системы организа­ции производства, труда и управлением предприятием.

Побудительные мотивы развития инновационной деятель­ности предприятия классифицируются на внешние и внутрен­ние. *Внешними мотивами* являются:

• необходимость адаптации предприятия к новым услови­ям хозяйствования, рыночным отношениям, ужесточению от­раслевой и мировой конкуренции, к изменению форм и мето­дов государственного регулирования экономики;

• изменения в налоговой, кредитно-денежной и финансо­вой политике;

• совершенствование потребительских предпочтений и дина­мика рынков сбыта, определяющих давление спроса на рынках;

• активизация конкурентов;

• конъюнктурные колебания на рынках;

• структурные отраслевые изменения;

• появление новых дешевых ресурсов, расширение рынка факторов производства, определяющих давление предложения на рынках.

*Внутренними мотивами* инновационной деятельности пред­приятия являются:

• необходимость повышения конкурентоспособности предприятия и товаров;

• постоянное его стремление увеличить объем продаж;

• расширение доли рынка, переход предприятия на новые рынки;

• обеспечение экономической безопасности и финансовой устойчивости предприятия;

• максимизация получения предприятием прибыли в дол­госрочном периоде.

Развитие инновационной деятельности предприятия зави­сит от следующих количественных и качественных факторов-показателей:

• материально-технических, отражающих уровень разви­тия НИОКР, оснащенность опытно-экспериментальным обо­рудованием, материалами, приборами, оргтехникой, компью­терами, автоматическими устройствами;

• кадровых, характеризующих состав, количество, структу­ру, квалификацию персонала, обслуживающего НИОКР;

• научно-теоретических, отражающих результаты поиско­вых и фундаментальных теоретических исследований, которые находят применение на предприятии;

• информационных, характеризующих состояние инфор­мационных ресурсов, научно-технической информации и доку­ментации в виде научных отчетов, регламентов, технических проектов и другой проектно-конструкторской документации;

• организационно-управленческих, включающих необхо­димые методы организации и управления НИОКР, инноваци­онными проектами, информационными потоками;

• инновационных, характеризующих наукоемкость, новиз­ну и приоритетность проводимых работ;

• рыночных, отражающих уровень конкурентоспособнос­ти новшеств, наличие спроса, заказов на проведение НИОКР, необходимые маркетинговые мероприятия по продвижению новшеств на рынок;

• экономических, характеризующих экономическую эф­фективность новшеств, затраты на проводимые исследования, рыночную стоимость интеллектуальной продукции; стоимость собственных и сторонних патентов, лицензий, ноу-хау и других видов интеллектуальной собственности;

• финансовых, характеризующих финансирование иннова­ционной деятельности и инвестиции в новшества и их эффек­тивность.

**Экономическая оценка инновационной деятельности**

Для устранения неэффективности принимаемых технологи­ческих решений важно выявить взаимосвязь внедряемой тех­нологии с конкурентоспособностью предприятия и его поведе­нием. Такая взаимосвязь позволяет выявить следующие страте­гические технологические факторы:

• инвестиции в НИОКР (доля затрат на НИОКР в прибы­ли, доля затрат в объеме продаж);

• позиции в конкуренции (лидерство в НИОКР, лидерство в продукции, лидерство в технологии);

• показатели динамики новой продукции (длительность жизненного цикла, частота появления новой продукции, техно­логическая новизна продукции);

• динамика технологии (длительность жизненного цикла, частота появления новых технологий, число конкурирующих технологий);

• динамика показателей конкурентоспособности (техноло­гические различия в производстве продукции, технология как орудие конкуренции, интенсивность конкуренции).

*Экономический эффект* от инновационной деятельности, то есть от реализации инновации, может быть выражен в:

• приросте прибыли;

• приросте объемов реализации продукции;

• снижении себестоимости (суммарных издержек произ­водства и реализации) продукции;

• экономии ресурсов (материальных, трудовых, финансо­вых);

• улучшении качества продукции;

• решении социальных проблем и др.

Из всего многообразия инноваций наибольший интерес представляют новая продукция, новая техника и технологии. Новая продукция предназначена чаще всего для реализации, а новая техника и технология – для внедрения и производствен­ного использования. В этой связи оценка таких инноваций про­исходит по разным методам.

Если в качестве инновации выступает внедрение новой тех­ники и технологии, то экономический эффект (*Эк.нов.техн*) определяется по формуле

***Эк.нов.техн = (Збаз – Знов) • Vнов = [(Сбаз + Кэф • КВбаз) – (Снов + Кэф•КВнов ] • Vнов***

где

***Збаз*** – приведенные затраты на производство единицы про­дукции по базовому варианту техники и технологии, р.; ***Знов*** – приведенные затраты на производство продукции с помощью новой техники или технологии, р.;

***Vнов*** – годовой объем про­даж произведенной продукции с помощью новой техники и технологии, ед.;

***Сбаз*** – себестоимость продукции базового ва­рианта, р.;

***Снов*** – себестоимость продукции, произведенной на основе новой техники и технологии, руб.;

***КВбаз*** – капиталовло­жения на единицу продукции базового варианта, р.;

***КВнов*** – капиталовложения на единицу продукции, произведенной на основе новой техники и технологии, р.;

***Кэф*** – коэффициент эффективности капитальных вложений, установленный инвес­тором.

Экономическая эффективность труда научных и инженер­но-технических работников предприятия, занятых инноваци­онной деятельностью, может быть определена приростом про­изводительности труда, отношением суммарной прибыли, по­лученной от инноваций, к количеству научных и инженерно-технических работников, или рентабельностью персонала – от­ношением прибыли предприятия к фонду заработной платы этой категории работников.

Экономическая оценка эффективности инноваций на уров­не предприятия определяется рентабельностью инноваций – отношением прироста прибыли (*ΔП)*, полученной от использования инноваций, к приведенным затратам на их раз­работку и освоение (*Зпривед*):

***Риннов. =* *ΔП) / Зпривед• 100***

На предприятии, как правило, определяется эффектив­ность каждого отдельного нововведения, используемого изоб­ретения, промышленного образца, рационализаторского пред­ложения.

При проектировании, разработке и внедрении *новой техни­ки и технологии в условиях традиционных подходов* процедура определения экономической эффективности этих мероприятий состоит из четырех этапов. Первый этап - определение необходимых затрат для реализации инновационных мероприя­тии; второй - определение возможных источников финансиро­вания; третий - оценка экономического эффекта от внедрения техники и технологии; четвертый - оценка сравнитель­ной эффективности новшества путем сопоставления экономи­ческих показателей.

**24.3.Инновационная инфраструктура**

Экономическая эффективность инновационной деятельности зависит от инфраструктуры, которая ее обеспечивает, и внутрипроизводственного управления, рыночного и государ­ственного регулирования этого вида деятельности.

***Инновационная инфраструктура –***это система институтов (организаций и учреждений), обеспечивающих через определенные нормы, методы и мероприятия поддержку инновационной деятельности и инновационного предпринимательства. Она включает три основных **функциональных** блока:

1) специализи­рованные организации поддержки и обслуживания инновацион­ных предприятий. Это организации информационного, финансового, экономического обеспечения; экспертизы; сертификации, патентования и лицензирования наукоемкой продукции; подго­товки и переподготовки кадров; лизинговые центры; консультационные службы; фирмы специализированных услуг (бухгалтерские аудиторские, рекламные и др.); технологические посредни­ки;

2) центры «выращивания» (создания) этих предприятий (бизнес-инкубаторы);

3) зоны инновационного предпринима­тельства (научные и технологические парки).

Современными формами организации инновационной де­льности и внедрения научных разработок в производстве является технологическая кооперация, рисковое (венчурное) предпринимательство, территориальные научно-промышлен­ные комплексы, межстрановый технологический трансферт.

В общем виде инновационная инфраструктура состоит из научной, научно-производственно- технологических и функцио­нальных подсистем.

*Научно-производственно-технологическую подсистему* инно­вационной инфраструктуры составляют технопарки, технополисы, малые инновационные фирмы, инновационно-техноло­гические центры, бизнес-инкубаторы, венчурные предприятия.

*Научные и технологические парки* (технопарки, научно-тех­нологические парки, технополисы) – это форма интеграции науки с производством, которая относится к разряду террито­риальных научно-промышленных комплексов и служит для не­прерывного формирования нового бизнеса и его поддержки, развития наукоемких технологий, определяющих основу вен­чурного бизнеса.

*Технопарк –* это компактно расположенный комплекс, кото­рый может включать в себя научные учреждения, вузы и пред­приятия промышленности, информационные и выставочные комплексы, службы сервиса, и предполагает создание комфорт­ных условий для инновационной деятельности. Основной целью технопарков является коммерциализация научно-техни­ческой деятельности и продвижение инноваций в сферу мате­риального производства.

*Малые инновационные фирмы* создаются, как правило, уче­ными, инженерами, изобретателями, стремящимися с расче­том на материальную и моральную выгоду осуществить ком­мерческую реализацию собственных разработок и других но­вейших достижений науки и техники.

К структурам, способствующим развитию инновационной деятельности также относятся инновационно-технологические центры, информационные и маркетинговые центры, бизнес-инкубаторы, венчурные фирмы, центры трансферта технологий.

*Бизнес-инкубатор —* это структура, специализирующаяся на создании благоприятных условий для возникновения и эффек­тивной деятельности предприятий, реализующих оригиналь­ные научно-технические разработки и изобретения. Бизнес-ин­кубатор проводит экспертизу инновационных проектов, поиск инвесторов, оказание правовых, рекламных, информационных и других услуг, представляет на льготных условиях помещения, оборудование, опытное производство.

*Венчурные предприятия* (рисковые) – небольшие научно-тех­нические организации, создаваемые для апробации, доработки и доведения до промышленной реализации рискованных инно­ваций. Они создаются обычно на договорной основе на сред­ства нескольких юридических и физических лиц, либо на ин­вестиции крупных компаний, фондов, банков, зарубежных ин­весторов. Венчурные предприятия осуществляют кредитова­ние и финансирование перспективных научных разработок и изобретений с высокой степенью неопределенности конечных результатов, а также активно участвуют в подборе кадров, оцен­ке эффективности выполнения этапов разработки и реализа­ции проектов, предоставляют консультации.

Кроме научной и научно-производственно-технологической подсистем, обеспечивающих создание и освоение новой науко­емкой продукции и высоких технологий, *инновационная инфра­структура* включает следующие функциональные подсистемы:

• финансово-кредитную подсистему обеспечения инноваци­онной деятельности (бюджетные, внебюджетные, инновацион­ные фонды, страховые компании, кредитные учреждения и т.п.);

• информационную подсистему, позволяющую оценить рыночную перспективу научно-технических разработок, осу­ществить поиск деловых партнеров, предоставить необходи­мые данные (аналитические, статистические центры, инфор­мационные сети и базы данных);

• подсистему подготовки и переподготовки кадров для ин­новационной деятельности;

• подсистемы экспертизы проектов и программ, стандар­тизации, сертификации продукции, инновационного сервиса (инжиниринговые и консалтинговые фирмы); продвижения наукоемкой продукции на отечественные и зарубежные рынки (маркетинг, патентно-лицензионная работа, организация вы­ставок и ярмарок).

Таким образом, инфраструктура инновационной деятель­ности представляет собой совокупность подсистем, обеспечи­вающих осуществление и развитие всех стадий инновацион­ного цикла вплоть до выпуска и реализации наукоемкой про­дукции. А поэтому все подсистемы инфраструктуры должны работать согласованно, обеспечивая коммерческий успех ин­новаций.

**24.4.Инновационная политика и государственное регулирование инновационной деятельности**

***Инновационная политика государства*** является частью соци­ально-экономической политики, выражающей отношение го­сударства к научно-технической и инновационной деятельнос­ти, определяющей цели, направления, формы деятельности ор­ганов государственной власти в области науки, техники и реа­лизации на практике достижений науки и техники. Она формируется в зависимости от требований и условий конкрет­ного этапа развития экономики, под влиянием объективных и субъективных факторов, а также с учетом действия законов и закономерностей общественного воспроизводства, цикличнос­ти развития, технологических укладов, инновационного типа развития, наличия и состояния научно-технического потенциа­ла.

Государственная инновационная политика направлена на решение проблем в следующих областях:

• стратегии и приоритетов развития науки, техники и тех­нологий;

• технологической перестройки производства;

• формирования инфраструктуры и информационной ба­зы нововведений;

• создания условий для повышения восприимчивости эко­номики к нововведениям;

• обеспечения единства инновационной политики в целях быстрейшей технологической перестройки экономики;

• совершенствования образования, прежде всего высшего, для подготовки специалистов современного уровня, способ­ных к активным инновационным действиям;

• привлечения иностранных инвестиций;

• содействия формированию рыночных механизмов для поддержания инновационных процессов;

• научно-технического прогнозирования и программиро­вания.

Основными принципами инновационной политики страны являются:

• государственное регулирование инновационных процес­сов преимущественно экономическими методами, стимулиро­вание деловой активности в сфере научной, научно-техниче­ской и инновационной деятельности через совершенствование политики заработной платы, системы налоговых, кредитных и других экономических льгот;

• ориентация инновационной деятельности на социально-экономические и научно-технические приоритеты в целях на­сыщения внутреннего рынка отечественными конкурентоспо­собными товарами, импортозамещения и выхода с наукоемкой продукцией на мировые рынки;

• развитие и расширение рынка инновационных услуг, поддержка конкуренции в инновационной сфере, поддержка деятельности по внедрению инноваций в производственную и социальную сферы;

• концентрация ресурсов на приоритетных для страны на­правлениях научно-технического развития;

• эффективное использование научно-технического потен­циала и обеспечение правовой охраны объектов интеллектуаль­ной собственности.

Исходя из роли инноваций в обеспечении конкурентоспо­собности продукции предприятий, увеличении экспортного потенциала страны и повышении эффективности экономики в целом, государственная инновационная политика предусмат­ривает выработку конкретных механизмов, способствующих созданию благоприятных правовых, экономических и финан­совых условий для активизации инновационной деятельности и коммерциализации ее результатов.

Элементами механизма ***государственного регулирования инновационной деятельности*** являются:

• создание законодательной и нормативной правовой базы инновационной деятельности и обеспечение охраны прав на создаваемые объекты интеллектуальной собственности;

• определение приоритетов научно-технического и инноваци­онного развития и координация инновационной деятельности;

• прямое участие государства в финансировании научных исследований и инноваций за счет бюджета;

• увеличение вневедомственного конкурсного финансиро­вания инноваций через научные фонды и развитие венчурного инвестирования в научно-технической сфере;

• введение страхования инновационных рисков;

• формирование инновационной инфраструктуры и созда­ние благоприятных условий для деятельности как государ­ственных, так и частных инновационных организаций;

• стимулирование инвестирования средств в развитие на­уки промышленными предприятиями, банками, частными ли­цами и иностранными организациями;

• введение налоговых, таможенных и кредитных льгот для поддержки инновационной деятельности.

Основными *принципами государственного регулирования ин­новационной деятельности* являются:

• стратегическая ориентация экономики на инновацион­ный путь развития;

• оптимальное сочетание рыночных механизмов и госу­дарственного регулирования при активизации инновационной деятельности предприятий и предпринимательства;

• эффективное использование накопленного научно-тех­нического потенциала;

• направление инновационной деятельности на социально-экономические приоритеты, максимальное удовлетворение потребностей внутреннего рынка, импортозамещение, поиск новых ниш на мировом рынке;

• поддержка инновационной деятельности посредством кредитной политики, налоговых кредитов, налоговых и тамо­женных льгот и других преференций;

• создание оптимальных условий для инновационной дея­тельности всем ее субъектам с учетом особенностей организа­ционно-правовых форм и форм собственности;

• организация замкнутых систем управления инновацион­ной деятельностью, ориентированных на конечный результат;

• целевое развитие инфраструктур, необходимых для осу­ществления комплексных, базисных и улучшающих инноваций.

В основу повышения эффективности научно-технологиче­ской и инновационной деятельности в Республике Беларусь на предстоящие годы положены:

• ресурсосберегающие и энергоэффективные технологии производства конкурентоспособной продукции:

• новые материалы и новые источники энергии;

• информационные и телекоммуникационные технологии;

• промышленные биотехнологии;

• экология и рациональное природопользование.

Для создания новейших технологий производства машино­строительной и сельскохозяйственной продукции, электрон­ной, вычислительной и оптоволоконной техники, строитель­ных материалов, информационных технологий предусматрива­ются следующие действия:

• создание высокоточного автоматизированного оборудова­ния, включая гибкие производственные модули и инструмент;

• разработка физических, химических и биотехнологиче­ских процессов получения веществ и материалов различного функционального назначения, включая наноматериалы и нанотехнологии, новые технологии формообразования, упрочне­ния и восстановления изделий из металлических и неметалли­ческих материалов;

• создание систем и средств измерения, технической диа­гностики, оптико-механических и оптико-электронных изде­лий нового поколения;

• создание нового поколения интегральной элементной ба­зы промышленной и бытовой техники, оборудования для ее производства, опто- и СВЧ-электроники, современных электро­технических изделий микросенсорики;

• создание нового поколения дорожной, внедорожной и специальной техники, транспорта общего назначения, двигате­лей для их оснащения;

• разработка и внедрение энергоэффективного оборудова­ния, материалов и технологий, в том числе ориентированных на использование местных топливно-энергетических ресурсов, нетрадиционных и возобновляемых источников энергии;

• создание систем навигационно-временного обеспечения, компьютерных средств и систем, средств связи, включая циф­ровое телевидение и аппаратуру кабельных сетей;

• разработка и производство автоматизированных систем управления.

Для реализации государственной научно-технической и ин­новационной политики потребуются *в производственной сфере –* приоритетное внедрение ин­новаций во всех секторах экономики и использование в произ­водстве наукоемких технологий; стимулирование развития вы­сокотехнологических производств; преимущественное инвес­тирование наиболее перспективных инновационных проектов; повышение инновационной активности национальных производств; внедрение в производство миро­вых стандартов качества продукции и защиты окружающей среды; усиление инновационных возможностей методами эко­номического стимулирования отраслевых конструкторских бюро и опытных производств; обеспечение разработки новых импортозамещающих технологий на основе собственной сырь­евой базы и создание условий для технологического обновле­ния производства с использованием отраслевого научно-техни­ческого потенциала.

Одним из основных инструментов государственного регули­рования инновационной деятельности предприятия является *система финансирования.* В Республике Беларусь финансирова­ние научной и инновационной деятельности осуществляется:

• за счет средств республиканского и местных бюджетов;

• внебюджетных источников;

• собственных средств предприятий и организаций, осу­ществляющих инновационную деятельность;

• средств специальных инновационных фондов;

• отечественных и зарубежных инвестиций;

• средств венчурных фондов;

*Бюджетное финансирование* развития инновационной де­ятельности осуществляется по следующим направлениям: проведение фундаментальных и поисковых исследований в области естественных, технических и общественных наук; выполнение государственных научно-технических про­грамм и отдельных проектов; развитие научно-технического сотрудничества на основе международных договоров; подготовка и повышение квалификации научных, науч­но-педагогических и инженерно-технических кадров научных организаций; оказание разовой помощи отдельным ученым, научным коллективам, научно-исследовательским и высшим учебным за­ведениям в целях развития их материально-технической базы, разработки принципиально новых технологий и оборудования; оплата процентов по банковским кредитам, при необхо­димости - погашение задолженностей по ссудам научных орга­низаций.

**Л е к ц и я 25. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АПК**

**25.1. Сущность специализации**

*Специализация организаций* с позиции макроэкономики представля­ет собой форму разделения рынка товаров, услуг между субъектами бизнеса, при которой рост концентрации однородного производства осуществляется на основе дифференциации предпринимательской дея­тельности, с целью повышения эффективности использования их кон­курентных преимуществ и ресурсов.

**На уровне отдельной организации специализацию можно определить как процесс по сосредоточению ее экономической деятельности на производстве и реализации товаров, выполнении услуг, обеспечивающих достижение наибольшего уровня ее доходности. *Специализация производства* представляет собой такую форму его организации, при которой выпуск однородных видов продукции сосредоточивается в отдельных отраслях, на отдельных предприятиях и их подразделениях**.

Эффективность специализации может быть фактором более рационального использования ресурсов, оптимального сочетания технологических, технических аспектов той или иной инновационной экономической деятельности, максимального использования существующих налоговых льгот, скидок, государственных субсидий, дотаций и других мер государственного регулирования предпринимательской деятельности.

**25.2. Формы специализации организаций (предприятий)**

**В зависимости от масштабности различают внутриотраслевую, межотраслевую и межгосударственную специализацию**.

Выделяются **два основных типа** специализации организаций: территориальная (зональная) и организационно-технологическая. *Территориальная специализация* развивается под влиянием комплекса особенностей, присущих тому или иному региону (природных, климатических, исторических и т. д.).

Территориальная специализация организаций может быть классифицирована на *региональную, национальную* и *транснациональную.* **В территориальном аспекте организация может специализироваться на производстве товаров, услуг для удовлетворения потребностей региона, страны, поставок на экспорт**.И как следствие, организации могут быть отнесены к организациям регионального, национального, транснационального уровня. С развитием рыночной экономики тер­риториальная специализация обусловливается в основном экономическими факторами.

*Организационно-технологическая специализация* организации осу­ществляется по следующим направлениям:

• производство однородной продукции (услуг);

• выпуск отдельных ингредиентов для производства конечного продукта;

• выполнение отдельных технических, технологических операций производственного процесса;

• организация технологического взаимодействия между организа­циями и их подразделениями.

Различают **следующие формы** организационно-технологической специализации: **предметную, подетальную, технологическую**.

*Предметная специализация* предполагает сосредоточение предприятия на производстве определенных видов продукции конечного потребления. Предметная специализация характерна для предприятий, выпускающих какой-либо вид законченной однородной продукции (автомобили, тракторы, станки и т. д.).

*Подетальная специализация* основана на расчленении техно­логического процесса на значительное число частных процес­сов, которые можно выполнять на различных специализированных предприятиях. Например, выпуск отдельных агрегатов или узлов изделия; отдельных деталей изделия, которые ис­пользуются в качестве полуфабрикатов или комплектующих изделий на других предприятиях (шарикоподшипники, рессо­ры, двигатели).

*Технологическая специализация* заключается в обособлении заготовительной, обрабатывающей и сборочной стадий техно­логического процесса или в выделении вспомогательных про­цессов в самостоятельное производство (производство литья, поковок и штамповок, сварных металлоконструкций). *Технологическая (стадийная) специализация* основывается на выде­лении технологических стадий производства в отдельных организаци­ях. В пищевой промышленности она проявляется в выделении первич­ной переработки сырья. Это позволяет более рационально размещать организации по отношению к сырьевой базе, а отрасли с другими тех­нологическими процессами – к потребителю.

*Межфирменная специализация* характеризует процесс формирова­ния технологических экономических взаимоотношений между отдель­ными организациями, направлениями на увеличение производства однородной продукции (услуг) с целью повышения ее конкурентоспо­собности. Она позволяет более эффективно реализовывать сравни­тельные конкурентные преимущества организаций, достижения НТП, объединять ресурсы отдельных организаций и т. д.

*Внутрифирменная (внутрихозяйственная) специализация –* это процесс сосредоточения ресурсов экономической деятельности внутри организации: специализация цехов, участков, бригад, подразделений, филиалов, дочерних предприятий и т. д.

Выделяют специализацию вспомогательных производств и специализацию межотраслевых производств. Примером *специали­зации вспомогательных производств* являются ремонтные заводы, а *специализации межотраслевых производств –* предприятия по выпуску продукции общемашиностроительного назначения (ко­ленчатые валы, редукторы, зубчатые колеса и т. д.).

В области специализации употребляются термины «однород­ная» и «профильная» продукция. *Однородность продукции* или выполняемой работы определяется конструктивно-технологи­ческими признаками. Критериями однородности служат: на ра­бочем месте – закрепленные за ним одинаковые деталеоперации; на участке и в цехе – аналогичные по техническим признакам детали, узлы, изделия или выполняемые работы; на предприятии – изделия или работы, конструктивно и технически сходные между собой. Так как специализация производства ведет к повышению однородности производства, то это вызывает необходимость усиления конструкторской и технологической общности выпускаемой продукции, ограничения разнообразия применяемого оборудования и технологических процессов, ис­ходных материалов, а также совершенствования форм организа­ции производства и труда. *Профильная продукция –* понятие бо­лее широкое и относится преимущественно к предприятиям и отраслям. Каждое предприятие создается для производства опре­деленной продукции, которая является для него профильной.

Проблема специализации производства определяется пре­жде всего объемом производства однородной продукции в дан­ной производственной единице. Чем больше этот объем, тем ниже условно-постоянные расходы на единицу продукции. В сущности, процесс специализации означает создание массо­вого и крупносерийного производства однородной продукции на основе наиболее высокопроизводительной техники.

**На развитие и углубление специализации производства ре­шающее воздействие оказывает уровень стандартизации и уни­фи-кации**.

***Стандартизация*** основывается на принципах опережения и комплексности.

*Принцип опережения* заключается в установлении повышен­ных требований к объектам стандартизации, которые согласно прогнозам будут оптимальными в последующем.

*Принцип комплексности* состоит в согласовании показателей взаимосвязанных компонентов, входящих в объект стандарти­зации.

Принцип комплексности разработки и внедрения стандар­тов предполагает единые требования к сырым материалам, по­луфабрикатам, комплектующим изделиям, методам контроля и испытания новых изделий и продуктов, условиям их транспор­тировки, хранения и потребления.

Основная цель ***унификации –* устранение неоправданного многообразия изделий одинакового назначения и разнотипнос­ти их составных частей, а также приведение к возможному еди­нообразию способов их изготовления**.При унификации соблю­дается принцип конструктивной преемственности. В изделие новой конструкции в максимальной степени вводятся детали и узлы, уже применяющиеся в других конструкциях. Это обеспе­чивает использование одинаковых полуфабрикатов, деталей и узлов для производства готовых изделий разного назначения.

**25.3. Показатели специализации организаций (предприятий) и методика их определения**

Для характеристики уровня специализации на практике ис­пользуется ряд показателей:

• доля продукции специализированной отрасли (предпри­ятия) в общем выпуске продукции данного вида;

• доля основной (профильной) продукции в общем выпус­ке продукции отрасли, предприятия, цеха;

• коэффициент подетальной специализации – доля про­дукции подетально (технологически) специализированных предприятий и цехов в общем выпуске продукции отрасли, предприятия, цеха;

• широта номенклатуры и ассортимента выпускаемой продук­ции на предприятии и в цехе. Чем шире номенклатура и ассорти­мент выпускаемой продукции, тем ниже уровень специализации.

***Оценку* (коэффициент) определенной формы специализа­ции** можно осуществить на основе сравнения трудо­емкости специализированной продукции и трудо­емкости всей выпускаемой продукции с учетом коэф­фициента выполнения норм времени.

Для количественного соизмерения уровня специализации организа­ции можно рекомендовать ***коэффициент специализации***,который по­зволяет более полно учитывать степень развития производства той или иной продукции (услуги) на предприятии. Значение коэффициента до 0,2 характеризует низкий уровень спе­циализации; 0,2–0,4 – средний; 0,4–0,6 – высокий и более 0,6 – глубо­кую специализацию организации.

Изменение **уровня** (**глубины) специализации** предприятия во вре­мени может определяться по **индексу специализации**.

Экономический эффект (Э) от развития специализации и кооперирования можно определить по формуле

Э = [(С1 – С2) + (Зтр2 – Зтр1)] ∙ *V*2 – 1 / Т ΔК,

где С1, С2 – себестоимость единицы продукции до и после спе­циализации (или кооперирования);

(С1 – С2) – экономия по себестоимости, руб.;

Зтр1, Зтр2 – транспортные затраты по достав­ке единицы готовой продукции потребителю до и после специ­ализации (или кооперирования), руб.;

*V*2*–* объем выпуска продукции после специализации (или кооперирования) в натуральном выражении;

Т *–* экономически обоснованный срок окупаемос­ти капитальных вложений, годы;

ΔК – капитальные вложения, необходимые для осуществления специализации (или коопери­рования) производства, руб.

**ЛЕКЦИЯ 26. РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В рыночной экономике предпринимательская деятельность осуществляется в условиях изменчивости и неопределенности экономической среды. Это значит, что возникает неопределен­ность в получении ожидаемого конечного результата, следо­вательно, возникает риск, т.е. опасность неудачи, непредвиден­ных потерь. В рыночной среде конкуренция учит предприни­мателя правилам поведения в условиях неопределенности и риска, поощряет за его знание экономики предприятия и суро­во наказывают за незнание.

Само по себе наличие риска, сопровождающего деятель­ность предприятия, не является недостатком рыночной эконо­мики. Более того, отсутствие риска, т.е. опасности возникнове­ния непредсказуемых и нежелательных для предприятия по­следствий его собственных действий, как правило, вредит эконо­мике, поскольку подрывает ее динамичность и эффективность. А так как предпринимателя интересует не компенсация риска, а предотвращение ущерба, то он вынужден изучать риск, воз­никающий при производстве, закупке и продаже продукции.

**Понятие и виды предпринимательского риска**

***Риск*** *—* это вероятность возникновения потерь или сниже­ния ожидаемых доходов или прибыли по сравнению с допусти­мым вариантом в связи со случайным изменением условий эко­номической деятельности, неблагоприятными, в том числе форс-мажорными, обстоятельствами.

Под ***предпринимательским риском*** принято понимать воз­можную (вероятностную) опасность (угрозу) возникновения не предусмотренных проектным замыслом материальных и фи­нансовых потерь предприятием части доходов в результате осу­ществления предпринимательской (производственной, ком­мерческой, инвестиционной и финансовой) деятельности в условиях неопределенности и недостатка информации для принятия управленческих решений. Основной предпосылкой возникновения предпринимательского риска является нали­чие конкуренции и альтернативных вариантов решения тех или иных вопросов развития предприятия, эффективности его функционирования.

Причинами предпринимательского риска являются:

• внезапно наступившие непредвиденные изменения в окружающей среде (повышение цен, изменения налогового за­конодательства и социально-политической ситуации и т.п.);

• появление более выгодных предложений для партнеров (возможность заключить более прибыльный договор, с более привлекательными сроками и условиями оплаты), что побуж­дает их отказаться от заключения или выполнения прежних со­глашений;

• перемены в целевых установках партнеров (вследствие повышения статуса, накопления позитивных результатов дея­тельности, изменения стратегии и т.п.);

• изменение условий перемещения товарных, финансовых и трудовых ресурсов между предприятиями (появление новых таможенных условий, новых границ и т.п.).

Различают *глобальный* (общегосударственный) и *локальный* (на уровне предприятия) риски. Они обусловливают друг дру­га, воздействуют друг на друга и в то же время являются авто­номными. Например, принятие решения на уровне государ­ства по изменению (ужесточению) налоговой, кредитно-фи­нансовой политики привносит в деятельность предприятия элементы риска. И наоборот, отдельные решения, принятые па уровне предприятий по изменению ассортимента и объема производства, выполнению отдельных социальных программ и подобное, могут входить в противоречие с общегосудар­ственными интересами и способствовать появлению глобаль­ных рисков.

По длительности воздействия различают:

• кратковременные риски – риски, при которых угроза потерь ограничена определенным отрезком времени (выбор необязательного контрагента, транспортный риск при пере-нозке определенного груза; риск неплатежа по конкретной сделке);

• постоянные риски – риски, которые непрерывно угрожа­ют предпринимательской деятельности в данном географиче­ском районе или в определенной отрасли экономики (риск не­платежа в стране с несовершенной правовой системой; риск за­прета и введения квот на производство продукции).

По источникам возникновения классифицируют:

• собственно хозяйственный риск;

• риск, связанный с личностью работающих;

• риск, обусловленный природными факторами.

По причинам возникновения выделяют следующие риски:

• обусловленные неопределенностью будущего;

• непредсказуемостью поведения партнеров;

• недостатком информации.

По видам предприятий риск классифицируют на про­изводственный, коммерческий и финансовый.

***Производственный риск*** - это риск, связанный с производ­ством неконкурентоспособной продукции (работ, услуг), с осу­ществлением неэффективной производственной деятельности, несоответствием качества продукции спросу, ростом материаль­ных или других затрат, увеличением потерь рабочего времени, уплатой повышенных налогов и процентов за кредит, что приво­дит к снижению предполагаемых объемов производства и его эффективности. Производственный риск включает множество рисков, например технический и инвестиционный.

*Технический риск —* риск возникновения потерь, вызванных использованием неэффективных технологий и материалов, по­ломками оборудования.

*Инвестиционный риск -* риск понести убытки или не полу­чить прибыль в результате вложения капитала в новую технику и технологии, производство продукции на основе которых не будет отвечать спросу.

***Коммерческий риск –***риск в сфере реализации произведен­ных товаров и услуг или при закупке необходимых ресурсов предприятием. Причины коммерческого риска: снижение объ­ема реализации вследствие изменения конъюнктуры на рынке, повышение закупочной цены ресурсов, непредвиденное сни­жение объема закупок, потери товара в процессе обращения, рост издержек обращения. Например, в коммерческих рисках выделяют:

• риски неправильного выбора экономических целей пред­принимательского проекта (необоснованное определение при­оритетов общей экономической и рыночной стратегии предприятия; неадекватная оценка потребностей собственного про­изводства и внешнего потребления);

• риски необеспечения проекта финансированием или ис­чезновения источника финансирования проекта в ходе его ре­ализации;

• риски несоблюдения запланированного графика расхо­дов или графика доходов по проекту;

• маркетинговые риски сбыта продукции или закупок ре­сурсов по предпринимательскому проекту;

• риски взаимодействия с контрагентами и партнерами;

• риски непредвиденных расходов и превышения сметы расходов по проекту (риск увеличения рыночных цен на ресур­сы; риск повышения процентной ставки в будущем; риск необ­ходимости выплат штрафных санкций и арбитражно-судебных издержек);

• риски непредвиденной конкуренции (риск вхождения в отрасль предприятий из других отраслей; риск зарождения мест­ных молодых предприятий-конкурентов; риск экспансии на местный рынок со стороны зарубежных экспортеров).

***Финансовый риск –*** риск в сфере отношений предприятия с банками и другими финансовыми институтами. Финансовый риск предприятия измеряется чаще всего отношением величи­ны заемных средств к величине собственных средств. Чем вы­ше это отношение, тем в большей степени предприятие зави­сит в своей деятельности от кредиторов, тем больше риск, ибо прекращение кредитования или ужесточение условий кредита может повлечь за собой приостановление производства.

Можно встретить дополнительную классификацию пред­принимательских рисков.

В зависимости от того, на каком уровне они возникают и каков масштаб их действия, различают риски:

• *мегаэкономические,* связанные с функционированием мировой экономики в целом;

• *макроэкономические,* связанные с функционированием экономической системы данного государства;

• *мезоэкономические,* формируемые на уровне отдельных отраслей экономики и специфических сфер бизнеса;

• *микроэкономические,* формируемые на уровне отдель­ных хозяйствующих субъектов.

В совокупности все названные риски образуют *единый эко­номический рисковый поток,* находящийся в постоянном дви­жении, поскольку существуют так называемые "стыковые пласты" между уровнями и поэтому отдельные риски "живут" на разных уровнях одновременно.

В зависимости от источника причин, вызывающих возник­новение рисковой ситуации, различают риски *внешние и внут­ренние***.** Источником возникновения *внешних рисков* является внешняя по отношению к предприятию среда. При этом факто­ры внешней среды могут оказывать как прямое, так и опосредо­ванное, т.е. косвенное, влияние на жизнедеятельность органи­зации. *Внутренние риски* возникают под воздействием факторов внутренней среды субъекта хозяйствования, например в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, в результа­те внутрифирменных злоупотреблений. Такие риски можно су­щественно уменьшить за счет эффективной организации про­изводственно-хозяйственной деятельности и менеджмента.

Следует также выделять *допустимый, критический и ката­строфический риски*. *Допустимый риск* — это угроза потерь в меньшем размере либо на уровне ожидаемой прибыли от реали­зации того или иного проекта или бизнес-операции. *Критический риск* связан с опасностью потерь в размере произведенных затрат на осуществление проекта или бизнес-операции. При этом критический риск первой степени связан с угрозой полу­чения нулевого дохода, но при возмещении произведенных ма­териальных затрат. Критический риск второй степени связан с возможностью потерь в размере полных издержек в результате реализации проекта или бизнес-операции. Под *катастрофи­ческим риском* понимается риск, который характеризуется опасностью потерь в размере, равном или превышающем стои­мость всего имущественного состояния организации. Катастро­фический риск, как правило, приводит к банкротству.

По степени правомерности хозяйственного риска могут быть выделены *оправданный (правомерный)* и *неоправданный (неправомерный) риски.* Граница между ними в разных видах производственно-хозяйственной деятельности, в разных секто­рах экономики различна.

Все хозяйственные риски можно также разделить на две большие группы в соответствии с возможностью страхования: *страхуемые и нестрахуемые*. *Риск страхуемый* — вероятное событие, на случай наступления которого производится страхо­вание. В зависимости от источника опасности страховые риски подразделяются на риски, связанные с проявлением стихий­ных сил природы, и риски, связанные с целенаправленными действиями человека. Если потери, возникающие в результате страхуемого риска, покрываются за счет выплат страховых компаний, то потери, возникающие в результате нестрахуемого риска, возмещаются из собственных средств организации.

Кроме того, риски подразделяются *на чистые и спекулятив­ные*. Особенность *чистых рисков* заключается в том, что они практически всегда несут в себе потери. При этом потери для организации, как правило, означают одновременно и потери для общества в целом. В отличие от чистых рисков, *спекуля­тивные риски* несут в себе либо потери, либо прибыль для орга­низации.

*Чистые риски в зависимости от причины возникновения подразделяются на природно-естественные, экологические, по­литические и коммерческие*. К *природно-естественным рис­кам* относятся риски, связанные с потерями в результате нега­тивного действия на активы организации стихийных бедствий. *Экологические риски* — это риски, связанные с загрязнением окружающей среды. *Политические риски* связаны с полити­ческой ситуацией в стране и деятельностью государства. Учет данного вида риска особенно важен в странах с неустоявшимся законодательством, отсутствием традиций и культуры предпринимательства. Для оценки политического риска создана мировая сеть специализированных аналитических центров как коммерческого, так и некомерческого характера, которые рас­считывают для разных стран степень политического риска в этих странах.

*Коммерческие риски представляют собой опасность потерь в процессе производственно-хозяйственной деятельности, они под­разделяются на имущественные, производственные, торговые.*

Спекулятивные риски возникают в процессе взаимоотноше­ний организации с финансовыми институтами, поэтому их еще называют *финансовыми рисками.* Финансовые риски подразде­ляются на две большие группы: риски, связанные с покупа­тельной способностью денег, и риски инвестиционные, связан­ные с вложением капитала.

*К рискам, связанным с покупательной способностью денег,* относятся инфляционные и дефляционные риски, риски лик­видности, валютные риски.

*Валютные риски* представляют собой опасность потерь в ре­зультате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением договора и фактическим производ­ством расчетов по нему при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций. Различают валютные риски для импортера и экспортера. *Валютные риски для экс­портера* связаны с падением курса иностранной валюты с мо­мента получения или подтверждения заказа до получения пла­тежа и во время переговоров. *Валютные риски для импортера* связаны с повышением курса валюты в отрезок времени между датой подтверждения заказа и днем платежа.

Валютные риски включают три разновидности: экономиче­ский риск, риск перевода, риск сделок.

*Инвестиционные риски* сопровождают организации при вложении ими средств в те или иные проекты и включают сле­дующие подвиды: капитальный, селективный, страновой, вре­менной, риск упущенной выгоды, риск снижения доходно­сти, риск прямых финансовых потерь. По оценкам экспертов уровень инвестиционного риска в организациях России по 10-балльной системе сегодня составляет в среднем 7-10 бал­лов, в организациях США – 1-4 балла.

**Управление рисками и методы их оценки**

***Управление предпринимательскими рисками*** означает опре­деление вероятности проявления того или иного вида риска, его величины и влияния на финансово-экономические резуль­таты предприятия и на этой основе проведение предупреди­тельных мероприятий, позволяющих избежать или уменьшить потери от риска. Управление риском призвано помочь пред­приятию, во-первых, оградить себя от больших убытков; во-вторых, сформировать хорошее мнение (имидж) о предпри­ятии; в-третьих, иметь выгоду при заключении договоров стра­хования в виде скидок от страховых платежей за проведение предупредительных мероприятий.

Так как риск категория вероятностная, то его оценивают через вероятность определенного уровня потерь. Каждое пред­приятие устанавливает приемлемую для себя степень риска.

В этой связи различают **допустимый, критический и катастро­фический риски.** *Допустимый риск —* это угроза потери запла­нированной прибыли от того или иного проекта либо от дея­тельности предприятия в целом. *Критический риск* сопряжен с потерей прибыли и определяется точкой безубыточности, в ко­торой предполагаемая выручка позволяет возмещать лишь за­траты. Наиболее опасным для предприятия является *ката­строфический риск,* который находится в зоне убытков, что предвещает банкротство предприятия, потерю его имущества и инвестиционной активности. Зона катастрофического рис­ка находится ниже точки безубыточности и определяется воз­растанием убыли.

Для количественной оценки предпринимательского риска можно использовать две группы методов. В основе первой группы методов оценки рисков лежит *факторный анализ —* по­пытка определить те или иные ситуации с помощью формали­зованных процедур, отражающих логику связей между риска­ми и их факторами. Использование этих методов предполагает выдвижение гипотез о возможном характере взаимосвязей рисков и изучаемых процессов, формализацию в виде матема­тической зависимости, либо совокупности правил, либо по­строения модели на базе имеющейся информации. Применение методов этой группы характеризуется относительно боль­шой трудоемкостью расчета и анализа, а поэтому в практике они используются редко (например, при определении страхо­вого риска).

Вторая группа методов оценки рисков основана на экстра­поляции предпринимательского риска на основе прошлого опыта, явлений и факторов. В эту группу входят экспертные и статистические методы.

*Экспертные методы* оценки рисков предполагают выявле­ние и формирование обобщенного мнения экспертов (опыт­ных предпринимателей или специалистов) по количествен­ной оценке риска. При этом устанавливают показатели наибо­лее возможных допустимых, критических и катастрофиче­ских потерь с учетом как уровней, так и вероятностей их появления.

*Статистические методы* оценки и прогнозирования риска используются, когда необходимая информация может быть по­лучена на основе обработки конкретных данных о состоянии изучаемых явлений за некоторый период времени. С их помо­щью выявляются наиболее существенные факторы, обусловив­шие наличие риска, тех или иных потерь. Основываясь на реаль­ной информации о значениях потерь от риска за достаточно продолжительный период времени в прошлом, можно с помо­щью корреляционного анализа получить уравнение, позволяю­щее рассчитать величины потерь от риска в зависимости от раз­личных факторов.

Уровень риска можно определить по данным возможных убытков от риска и возможной прибыли или дохода за опреде­ленный период времени (динамика риска) или на определен­ный момент (риск конкретной ситуации, статический риск) по следующей формуле:

***Р= У/П • Ру/ Рп = У/П • Ру / (1– Ру) = У• Ру / П• (1– Ру)***

где Р – риск при принятии управленческого решения, доли единицы; У - возможные суммарные убытки в результате при­нятия управленческого решения, р.; П — возможная прибыль (или доход) от реализации управленческого решения, р.; Ру - вероятность убытков, доли единицы; Рп — вероятность прибы­ли, доли единицы. При этом Ру + Рп = 1.

Показатель Р (риск) тем больше, чем больше У и Ру и чем меньше П и Рп.

Определенное управленческое решение можно принимать, если риск не превышает 1. Если же риск превышает 1, то реко­мендуется воздержаться от принятия управленческого реше­ния по данному варианту.

Оценка риска неразрывно связана с функциями управления и прежде всего с анализом и планированием. В ходе *анализа рис­ка* изучаются показатели базовых периодов, выявляются откло­нения от намеченных целей и их причины. Оперативный анализ риска позволяет своевременно реагировать на возникшие труд­ности в осуществлении хозяйственной деятельности и по мере возможности уменьшать стоимость риска. Однако результаты оперативного анализа не обеспечивают разработку предупреди­тельных мероприятий, так как не обладают свойством опережа­ющего отражения. Это возможно лишь в рамках прогнозирова­ния и стратегического планирования. Так, *стратегическое плани­рование* позволяет: поддерживать производственный потенциал на уровне, необходимом для устойчивого функционирования и развития предприятия; обеспечивать эффективность финансо­во-экономической деятельности (прибыльности) и личную безо­пасность персонала. Оценка, анализ и планирование риска по­зволяют не только объективно оценить объем возможных убыт­ков, но и прежде всего наметить меры по их предотвращению или обеспечению возмещения потерь.

**Основные направления и методы снижения предпринимательского риска**

Требования к механизму обеспечения экономической безо­пасности предприятия и снижению предпринимательского риска сводятся к тому, чтобы: во-первых, процесс защищеннос­ти предприятия носил динамичный характер; во-вторых, учи­тывались угрозы, исходящие не только извне, но и изнутри предприятия; в-третьих, экономическая безопасность предпри­ятия взаимодействовала с системой обеспечения безопасности государства.

Концептуальным направлением снижения риска является формирование и реализация системы мер по обеспечению адаптации экономики предприятия к постоянно меняющим­ся условиям внутреннего и внешнего рынка. К основным на­правлениям снижения предпринимательского риска на пред­приятии следует отнести повышение экономической эффек­тивности производства и финансовой устойчивости предпри­ятия. При этом целесообразно выделить меры по развитию предприятий на основе активизации инновационно-инвести­ционной деятельности. Все эти направления можно отнести к разряду создания предпосылок для снижения риска на пред­приятии.

Практика минимизации предпринимательского риска на стадиях производства и реализации продукции выработала ряд правил. Назовем некоторые из них.

1. Ограничение производства продукции при отсутствии предварительного договора на ее поставку и без определения потенциальных поставщиков сырья, материалов, комплектую­щих изделий для выпуска продукции.

2. Максимальная унификация комплектующих узлов, тех­нологий по всей номенклатуре производимой продукции при обеспечении унификации поставок материалов, комплектую­щих узлов и деталей.

3. Изучение рынка сбыта продукции (его емкость, цены, возможность получения гарантии оплаты за поставленную про­дукцию и услуги).

4. Достижение высокого уровня конкурентоспособности своей продукции без проигрышей в доходе.

5. Расширение рекламы продукции с целью ее реализации.

6. Стремление быть надежным партнером для потребителей.

7. Определение страховых рынков.

К числу взаимосвязанных групп методов управления риска­ми, которые непосредственно влияют на снижение рисков, следует отнести: технические, организационные и экономи­ческие.

*Технические методы* основаны на внедрении различных тех­нических средств, например систем противопожарного конт­роля, банковских электронных расчетов, охранной сигнализа­ции и т.п.

*Организационные методы* включают комплекс распоряди­тельных мер, направленных на предотвращение потерь от рис­ка в случае наступления неблагоприятных обстоятельств, а так­же на их компенсацию в случае возникновения потерь. Они, как правило, реализуются с помощью различных управленче­ских регламентов.

К группе ***экономических методов***относятся страхование, хеджирование, резервирование средств, залог, неустойка (штраф, пеня), задаток. *Среди* наиболее распространенных ме­тодов непосредственного снижения риска на предприятии сле­дует выделить *страхование —* систему возмещения убытков страховщиками при наступлении страховых случаев из специ­альных страховых фондов, формируемых за счет страховых взносов, уплачиваемых страхователями.

*Страховым возмещением* называется сумма денежных средств, выплачиваемых в счет возмещения ущерба при наступ­лении страхового случая по договору имущественного страхо­вания. *Страховым случаем* признается событие, с наступлением которого связывается выплата страхового возмещения в форме *страхового взноса (страховой премии).* Размер этого взноса по добровольным видам страхования определяется соглашением сторон, а по обязательным видам страхования — законодатель­ством. Страховые взносы по обязательным видам страхования, а также по страхованию имущества юридических лиц, грузов и риска непогашения кредитов включаются в себестоимость про­дукции (работ, услуг).

Страхование может иметь две формы — перестрахование и сострахование. *Перестрахованием* является передача страхов­щиком на определенных условиях ответственности перед стра­хователем другому страховщику (перестраховщику). Страхо­вая компания, не покрывающая принятые по договорам стра­хования обязательства за счет собственных средств и резервов,обязана обеспечить исполнение обязательств путем их пере­страхования.

*Сострахование—*это страхование, которое использует метод выравнивания и распределения крупных рисков между не­сколькими страховщиками.

*Залог* как метод относится к способам исполнения обяза­тельств, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право в случае невыполнения должником (залогодателем) обеспе­ченного залогом обязательства получить удовлетворение свое­го требования из стоимости заложенного имущества преиму­щественно перед другими кредиторами.

Предметом залога может быть любое имущество: здание, сооружение, оборудование, ценные бумаги, денежные сред­ства, имущественные права, которые могут быть отчуждены. Договором могут быть предусмотрены следующие виды зало­га: залог, при котором предмет залога остается у залогодателя; ипотека; залог товаров в обороте; заклад; залог прав и ценных бумаг. При этом законодательство допускает применение од­новременно разных видов залога.

*Резервирование средств –* это создание резервов ресурсов на покрытие непредвиденных расходов, которые позволяют ком­пенсировать риск, возникающий в процессе реализации пла­нов, инвестиционных и технических проектов на предприятии. Процесс резервирования средств включает: прогнозную оцен­ку потенциальных потерь, которые могут быть вызваны не­предвиденными обстоятельствами; определение структуры ре­зерва на покрытие последствий рисков; целевое распределение резерва между различными видами риска; корректировка пла­на проекта в связи с формированием резерва.

Все многообразие применяемых в хозяйственной прак­тике методов управления риском можно разделить на четы­ре типа:

• методы уклонения от риска;

• методы локализации риска;

• методы диссипации риска;

• методы компенсации риска.

*Методы уклонения от риска* наиболее распространены в хо­зяйственной практике. Этими методами пользуются предпри­ниматели, предпочитающие действовать наверняка, не рис­куя. Руководители этого типа отказываются от услуг ненадежных партнеров, стремятся работать только с подтвердившими свою надежность контрагентами — потребителями и постав­щиками, стараются не расширять круг партнеров. Хозяйству­ющие субъекты, придерживающиеся тактики уклонения от риска, отказываются от инновационных и иных проектов, вы­полнимость или эффективность которых вызывает хотя бы ма­лейшие сомнения.

Другие возможности уклонения от риска состоят в попытке перенести риск на какое-либо третье лицо. С этой целью прибе­гают к *страхованию своих действий* или *поиску гарантов,* пол­ностью перекладывая на них свой риск.

***Методы локализации риска*** используют в тех сравнительно редких случаях, когда удается вычленить источники риска. Выделив экономически наиболее опасный этап или участок деятельности, можно сделать его контролируемым и таким об­разом снизить уровень финального риска предприятия.

Подобные методы применяют многие крупные производ­ственные компании, например, при реализации инноваци­онной деятельности, освоении новых видов продукции, ком­мерческий успех которых вызывает большие сомнения. Как правило, это такие виды продукции, для освоения которых требуются интенсивные и дорогостоящие НИОКР либо ис­пользование новейших научных достижений, еще не апроби­рованных промышленностью.

***Методы диссипации (распределения) риска*** заключается в рас­пределении общего риска путем объединения (с разной степе­нью интеграции) с другими участниками, заинтересованными в успехе общего дела. Для этого могут создаваться акционерные общества, финансово-промышленные группы, где предприятия могут приобретать акции друг друга или обмениваться ими, всту­пать в различные консорциумы, ассоциации, концерны.

К данной группе методов управления риском относятся раз­личные варианты диверсификации:

• *диверсификация деятельности —* увеличение числа ис­пользуемых или готовых к использованию технологий, расширение ассортимента выпускаемой продукции или спектра предоставляемых услуг, ориентация на различные соци­альные группы потребителей, на предприятия разных регионов и т.п.;

• *диверсификация рынка сбыта,* т.е. работа одновременно па нескольких товарных рынках, когда неудача на одном из них может быть компенсирована успехами на других; распределение поставок между многими потребителями;

• *диверсификация закупок сырья и материалов* предполага­ет взаимодействие со многими поставщиками, позволяя осла­бить зависимость предприятия от его «окружения», от нена­дежности отдельных поставщиков сырья, материалов и комп­лектующих.

При формировании инвестиционного портфеля предпри­ятия в соответствии с методами диссипации риска рекоменду­ется отдавать предпочтение программам реализации несколь­ких проектов относительно небольшой капиталоемкости пе­ред программами, состоящими из единственного инвестици­онного проекта, который, поглотив практически все резервы предприятия, не оставит возможностей для маневра. Такой метод управления риском можно назвать *диверсификацией ин­вестиций.*

***Методы компенсации риска*** связаны с созданием механиз­мов предупреждения опасности. По виду воздействия эти мето­ды относят к *упреждающим методам управления.* Они, как правило, более трудоемки, требуют обширной предварительной аналитической работы, от полноты и тщательности которой зависит эффективность их применения. Так *стратегическое пла­нирование* как средство компенсации риска дает эффект в том случае, если процесс разработки стратегии пронизывает все сферы деятельности предприятия.

Ценность стратегического планирования состоит в том, что оно помогает снять большую часть неопределенности, позволя­ет предугадать появление узких мест в производственном цик­ле, упредить ослабление позиций предприятия в своем секторе рынка, заранее идентифицировать специфический профиль факторов риска данного предприятия, а следовательно, забла­говременно разработать комплекс компенсирующих меропри­ятий, план использования и подключения резервов.

С целью компенсации рисков оправданным является созда­ние финансовых резервов, которые могут выступать в форме накопления собственных денежных страховых фондов. Акту­альной становится выработка финансовой стратегии и полити­ки управления своими активами и пассивами, организация их оптимальной структуры и обеспечение достаточной ликвид­ности вложенных средств.

Эффективным является и использование резервов внутрен­ней среды предприятия, возможностей его самосовершенство­вания — от обучения и тренинга персонала, и прежде всего ру­ководителей, в соответствии с его склонностью к риску до вы­работки специфической корпоративной культуры.

Заключение. Присутствие фактора риска является сильным стимулом для экономии средств и ресурсов, что вынуждает менеджеров предприятий тщательно анализировать рентабельность про­ектов, ответственно разрабатывать инвестиционные сметы, взвешивать все "за" и "против" при принятии рисковых управ­ленческих решений. Инновационная деятельность — это всегда рисковая деятельность. Вместе с тем организации, осуществля­ющие инновационную деятельность, имеют более высокую рен­табельность и обладают более высоким уровнем конкурентоспо­собности по сравнению с организациями, занимающимися про­изводственно-хозяйственной деятельностью с использованием традиционных технологий и оборудования, методов организа­ции и управления производством.

Таким образом, существование риска выступает постоянным и сильнодействующим фактором развития субъектов хозяйство­вания, экономики и общества в целом. Выбор же такой тактики или стратегии управления производственно-хозяйственной дея­тельностью, которая приводит к отсутствию риска, вредит как самому хозяйствующему субъекту, так и всему обществу, под­рывая динамичность и эффективность экономики.

Риск – это управляемый параметр, на его уровень не только можно, но и необходимо оказывать воздействие. Теория управ­ления хозяйственными рисками ориентирует менеджеров на сознательное и рациональное отношение к риску.

Человек, принимающий рисковое решение, должен иметь как право принятия решения, необходимого для реализации намеченной цели, так и право ответственности за принятое им решение. Поэтому рисковые решения должны приниматься ме­неджером обязательно единолично. В случае риска недопусти­мо принятие коллективных решений.

Коллектив, принявший рисковое решение, никогда не отве­чает за его выполнение. Коллективное рисковое решение в силу психологических особенностей отдельных индивидов (их анта­гонизма, эгоизма, политической или идеологической платфор­мы, материальной зависимости и др.) является более субъек­тивным, чем рисковое решение, принимаемое одним специа­листом.

Итак, риск не только объективен, но и субъективен. В этой связи в теории управления хозяйственными рисками существу­ет еще одна аксиома – *аксиома приемлемости,* состоящая в том, что лицо, принимающее рисковое решение, оценивает риск исходя из своих внутренних критериев, установок, дикту­емых внешней средой, выбирая для себя пороги приемлемости риска для каждой конкретной ситуации и формируя свое пове­дение исходя из принятых при этом оценок.

***Лекция 27.* КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЕГО ПОВЫШЕНИЯ**

**Качество продукции и социально-экономическое значение его повышения**

*Качество –* совокупность свойств и характеристик продук­ции или услуги, которые придают им способность удовлетво­рять обусловленные или предполагаемые потребности. Между­народные стандарты последних лет определяют *качество продукции* как степень, с которой совокупность свойств и харак­теристик выполняет требования потребителей к качеству продукции. При этом различают следующие классы соответ­ствия характеристик продукции:

• физические (например, механические, электрические; химические или биологические характеристики);

• органолептические (например, связанные с запахом, ося­занием, вкусом, зрением, слухом);

• эргономические (например, физиологические характерис­тики или характеристики, связанные с безопасностью человека);

• функциональные (например, максимальная скорость са­молета).

Понятие «качество» можно рассматривать на двух уровнях. На первом уровне так называемое *техническое качество* фор­мируется на стадиях исследований, разработок и производства. Управление качеством на этом уровне включает мероприятия по соблюдению необходимых качественных и количественных требований к продукту. Качество второго уровня - *коммуника­тивное качество -* формируется на стадиях пред- и послепро­дажного обслуживания. Обеспечение качества на этом уровне сводится к осуществлению мероприятий по всестороннему удовлетворению запросов покупателей.

Как экономическая категория качество продукции выпол­няет функции:

• меру удовлетворения потребностей;

• важнейшего свойства товара или услуги, без которого не­возможно получить признание потребителей;

• определителя уровня таких показателей деятельности предприятия, как себестоимость, прибыль, рентабельность, це­на, конкурентоспособность предприятия и товара.

При исследовании качества продукции следует исходить из различных точек зрения, что отражает всю многогранность этого понятия.

Исходя из точки зрения *объективной оценки* свойств продук­та качество может быть измерено. Различия в качестве количе­ственно отражаются с помощью определенных характеристик продукта.

Точка зрения покупателя на качество в значительной степе­ни *субъективна.* Отдельные покупатели имеют различные по­требности, причем те товары, которые удовлетворяют эти по­требности наилучшим образом, рассматриваются как облада­ющие наивысшим качеством.

Точка зрения производственного процесса на качество сле­дующая: качество — это *соблюдение технических требований* и спецификаций, где каждое отклонение ведет к его снижению. Наивысшее качество возможно лишь при высокой техничес­кой оснащенности организации производства и труда.

Исходя из точки зрения соотношения цены и полезности, качество выражается посредством соотношения *затрат и цен.* Качественный продукт выполняет определенную потребность по приемлемой цене, а также в соответствии со спецификацией по приемлемым издержкам.

Актуальность проблемы повышения качества продукции определяется следующими причинами:

• качество – главный критерий для совершения основных покупок;

• качество и системы управления качеством наиболее ус­пешно противостоят конкуренции, так как предлагают комп­лекс мероприятий на всех стадиях производственного процес­са – продуктовую политику, планирование, маркетинг, сбыт, квалифицированный персонал, инновации и новые техно­логии;

• качество – главный инструмент снижения издержек: про­изводить изначально качественную продукцию всегда дешев­ле, чем впоследствии улучшать качество;

• качество ведет к укреплению позиций предприятия на рынке. В условиях либерализованных рынков товары и услуги становятся все более взаимозаменяемыми, а уровень качества товаров – решающим;

• низкий уровень качества имеет ряд негативных послед­ствий, которые можно классифицировать как экономические, социальные и экологические потери.

Среди *экономических потерь* можно выделить: потери материальных и трудовых ресурсов, израсходо­ванных на изготовление, транспортировку и хранение продук­ции, вышедшего из строя оборудования раньше плановых сро­ков физического износа; потери в производственной инфраструктуре; дополнительные затраты на ремонт техники; недополученную валютную выручку из-за низкой доли экспорта готовой продукции; уменьшение прибыли предприятия.

*Социальные потери* включают: потери, источником которых является дефицит отече­ственной продукции; падение престижа продукции, изготовляемой на нацио­нальных предприятиях; снижение темпов роста благосостояния населения.

Влияние качества продукции на экономику предприятия происходит следующим образом: если создается продукция вы­сокого качества, соответствующая требованиям потребителя, то она пользуется повышенным спросом – растет объем про­даж и прибыль предприятия, увеличивается накопление. Если параметры продукции ниже требований потребителя, то про­дукцию невозможно реализовать. При параметрах продукции выше требований потребителя («излишнее качество») продук­ция имеет высокую цену и не пользуется спросом. Реализация такой продукции возможна по сниженным ценам, т.е. с убыт­ком для предприятия.

*Качество продукции зависит от многих составляющих,* важ­нейшее место среди которых занимает научно-технический прогресс, организация производства, труда и управления, моти­вация и стимулирование труда, профессиональный и квалифи­кационный уровень персонала и др. Многообразие факторов повышения качества продукции обусловливает систему показа­телей качества, необходимость ее оценки и создания на пред­приятии системы обеспечения качества продукции.

**2. Система показателей качества продукции и методы их определения**

**Под *показателем качества продукции*** понимается количе­ственная оценка одного или нескольких свойств продукции, составляющих ее качество. Оценка качества продукции осу­ществляется по совокупности показателей, установленных в соответствии с назначением продукции. Показатели качества продукции динамичны и носят относительный характер, по­скольку установленные и предполагаемые потребности могут изменяться со временем. Система показателей качества вклю­чает дифференцированные и обобщающие показатели.

***Дифференцированные показатели*** определяют качество кон­кретных видов продукции. Они дают количественную и каче­ственную характеристику свойств продукции, входящих в со­став ее качества. В зависимости от количества учитываемых признаков дифференцированные показатели делятся на еди­ничные и комплексные.

*Единичные показатели* характеризуют какое-то одно свой­ство продукции, *комплексные —* наиболее существенную сово­купность свойств.

*Обобщающие показатели* определяют уровень качества про­дукции в целом.

Общепринятой является следующая классификация еди­ничных показателей.

1. *Показатели назначения -* технико-технологические, которые определяют сферу применения продукции и характеризуют ее приспособленность для использования по назначению (произво­дительность оборудования, мощность средства труда, КПД).

*1. Показатели надежности и долговечности.* Надежность – это свойство изделия выполнять свои функции, сохраняя экс­плуатационные показатели в заданных пределах в течение тре­буемого промежутка времени (безотказность, сохраняемость, ремонтопригодность). Долговечность – это свойство изделия длительно сохранять работоспособность до предельного време­ни, которое устанавливается в зависимости от условий обеспе­чения безопасности и экономической целесообразности (тех­нический ресурс и срок службы).

2.*Показатели технологичности,* характеризующие эффек­тивность конструкторско-технологических решений с точки зрения удельных затрат ресурсов (материальных, энергетиче­ских, трудовых) и обеспечения высокой производительности труда при изготовлении и ремонте оборудования (трудоем­кость изделия).

4. *Показатели стандартизации и унификации,* определяю­щие степень использования стандартизированных и унифици­рованных деталей, узлов, а также оригинальных частей в изде­лии. Эти показатели дают косвенную информацию о затратах по эксплуатации изделия, возможности повторного использо­вания узлов и деталей данного изделия.

5. *Эргономические показатели,* отражающие удобство и ком­форт при эксплуатации изделия. В эту группу входит комплекс гигиенических, антропометрических, физиологических и пси­хофизиологических свойств, проявляющихся при пользовании изделием (например, уровень освещенности, шума, вибраций, усилия, необходимые для управления, рациональность распо­ложения элементов управления).

6. *Эстетические показатели,* характеризующие художествен­ную выразительность, рациональность форм, целостность компо­зиции, совершенство исполнения агрегатом, соответствие стилю.

7. *Показатели патентно-правовой защиты,* определяющие степень защищенности патентами основных технических ре­шений изделия. Среди таких показателей выделяют патенто­способность и патентную чистоту. *Патентоспособность —* это свойство технического, художественно-конструкторского ре­шения, определяемое совокупностью признаков, обеспечиваю­щих возможность правовой охраны, т. е. получение патента на изобретение, полезную модель, промышленный образец. *Па­тентная чистота —* это свойство объектов (машин, оборудова­ния и других изделий) и технологических процессов обеспечи­вать возможность их использования, не нарушая действующих охранных документов третьих лиц.

8. *Экологические показатели,* характеризующие уровень вредных воздействий на окружающую среду при потреблении или эксплуатации продукции (например, содержание вредных примесей, уровень акустических, электромагнитных, радиаци­онных воздействий).

9. *Показатели транспортабельности,* определяющие при­способленность продукции к транспортировке.

10. *Показатели безопасности,* отражающие особенности продукции для безопасного пользования и обслуживания.

Каждое изделие характеризуется совокупностью свойств, оцениваемых системой показателей. При этом улучшение од­них показателей качества может сопровождаться ухудшением других. Например, повышение грузоподъемности автомобиля может привести к снижению скорости, маневренности. Это за­трудняет сравнение и выбор оптимального варианта повышения качества продукции. Поэтому возникает необходимость в комплексном показателе качества, который бы объединял и ни­велировал единичные.

*Комплексный показатель* качества отражает несколько или все свойства данного вида продукции. Расчет комплексного по­казателя производится двумя методами:

• аналитическим;

• коэффициентным.

*Аналитический метод* используется в тех случаях, когда можно установить функциональную зависимость комплексно­го показателя от единичных.

Когда не удается построить функциональную зависимость, то используется *коэффициентный метод,* который учитывает значимость единичных показателей.

Этот метод в настоящее время находит наибольшее приме­нение при оценке качества пищевых продуктов, парфюмерных и швейных изделий, мебели и подобное, т.е. в тех случаях, когда оценка показателей качества в основном производится органолептическим методом, где показатели выражаются в баллах.

Рассмотренные показатели характеризуют способность про­дукции удовлетворять потребности. Однако для оценки не способности, а возможности удовлетворять потребности, необходи­мо учитывать также и затраты, которые обеспечивают удовлетво­рение потребностей. Для этого находится *относительный комплексный показатель качества,* который определяет эконо­мическую эффективность качества, так как отражает отноше­ние суммарного полезного эффекта от эксплуатации или по­требления продукции к суммарным затратам на ее создание и эксплуатацию или потребление.

Показатель экономической эф­фективности качества ***ЭК = Эп / (Зп + Зп)***

*Эп* – суммарный полезный эффект от потребления продук­ции определенного качества; Зс – затраты на создание продук­ции, р.;

*Зп* – затраты на потребление продукции, р.

Данную формулу можно применять для продукции, срок службы которой не выше одного года, в противном случае за­траты на создание продукции должны быть приведены к по­следнему году срока службы продукции с помощью коэффици­ента эффективности капитальных вложений.

Относительный комплексный показатель эффективности качества рассчитывается на одно изделие (единицу продук­ции) и показывает полезный эффект, приходящийся на каж­дый рубль затрат. Например, такими показателями качества грузового автомобиля могут быть удельные затраты (включая стоимость и эксплуатационные затраты за срок службы) на тонно-километр пробега, для сверлильного станка — количе­ство отверстий, которые сделаны при помощи станка за весь срок службы на рубль затрат и т.д. Таким образом, относитель­ный комплексный показатель соизмеряет важнейшие факто­ры, определяющие конкурентоспособность продукции: показа­тель соотношения качества и затрат на создание и эксплуата­цию продукции.

***Обобщающие показатели качества*** характеризуют не конк­ретные виды продукции, а уровень качества всей продукции предприятия, отрасли, страны. В число обобщающих показате­лей входят:

• объем и удельный вес новой и конкурентоспособной про­дукции в общем объеме произведенной продукции;

• объем и удельный вес продукции, поставляемой на экспорт;

• объем и удельный вес сертифицированной продукции;

• объем и удельный вес продукции, соответствующей ми­ровому уровню качества;

• косвенные показатели (потери от брака, штрафы и пени за поставки некачественной продукции, затраты на устранение рекламаций).

Для определения показателя качества продукции, характе­ризуемой сортом, необходимы следующие данные: доля про­дукции каждого сорта в общем объеме производства, средний коэффициент сортности, средневзвешенная цена изделия в со­поставимых условиях.

Средний коэффициент сортности *(КсорТ)* можно опреде­лить двумя способами:

• отношением количества продукции первого сорта к об­щему выпуску;

• отношением стоимости продукции каждого сорта к стои­мости всей продукции, рассчитанной по цене первого сорта,

При оценке уровня качества, т.е. степени удовлетворения потребностей общества, возможны два подхода:

• уровень качества определяется по отношению к лучшим образцам отечественной или зарубежной продукции, т.е. к ба­зовым изделиям;

• уровень качества определяется как степень удовлетворе­ния требований потребителей.

Уровень качества *при первом подходе* определяется со­поставлением качества оцениваемой продукции со значением качества базового изделия.

Уровень качества продукции может определяться диффе­ренцированным и комплексным методами.

При *дифференцированном методе* сопоставляются единич­ные показатели, а поэтому уровень качества характеризуется несколькими показателями.

При *комплексном методе* уровень качества характеризуется одним интегральным показателем, при определении которого используются комплексные показатели. Если для отдельных изделий не представляется возможным определить комплекс­ный показатель качества, то уровень качества комплексным ме­тодом определяется с использованием коэффициента весомости i-го показателя качества.

Если уровень качества, рассчитанный по комплексному по­казателю, больше единицы или равен ей, то изделие по каче­ству является конкурентоспособным, если меньше – не конку­рентоспособным по фактору качества.

При *втором подходе* определения качества в зависимости от уровня удовлетворения требований потребителя выделяют сле­дующие уровни качества:

• первый уровень – продукция удовлетворяет требованиям стандартов;

• второй уровень – продукция не только удовлетворяет тре­бованиям стандартов, но и соответствует назначению;

• третий уровень – продукция соответствует требованиям рынка.

На *первом уровне* качество продукции оценивается как соот­ветствующее или несоответствующее требованиям стандартов и определяется конструктивными и технологическими возмож­ностями производства. При этом требования потребителей, как правило, не учитываются. Производство продукции в отрыве от запросов потребителя характеризуется высоким риском, так как технические параметры могут быть ниже требований потребите­ля или «излишними», не востребованными потребителем.

*Второй уровень* качества удовлетворяет требования стандар­тов, т.е. соответствует назначению. Ее параметры соответству­ют требованиям потребителя. В этом случае она пользуется спросом, что обеспечивает ее реализацию.

*Третий уровень* качества достигается тогда, когда продук­ция удовлетворяет требования рынка, т.е. обладает высоким ка­чеством в соответствии с требованиями потребителя и доступ­ной ценой, что делает ее конкурентоспособной на рынке.

**Система управления качеством продукции на предприятии**

Проблема повышения качества требует комплексного и сис­темного подхода, что возможно на основе реализации системы управления качеством. *Система качества —* это совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего управления качеством продукции. ***Система управления качеством продукции –***это реализация комплекса нормативных, организационно-технических и эко­номических мер по обеспечению необходимого уровня каче­ства продукции при ее разработке, изготовлении, эксплуатации или потреблении.

Важными принципами построения системы управления ка­чеством являются: 1) инновационный подход к решению про­блем качества; 2) предупреждение проблем качества и предот­вращение дефектов; 3) установление требований к качеству продукции, нормирование и контроль за выполнением уста­новленных норм; 4) наличие собственной стратегической и тактической программы всеобщего управления качеством; 5) учет неустойчивого характера объекта управления, потреб­ностей рынка и успехов конкурентов; 6) учет системного харак­тера качества изделий, где только совокупность целого (полно­го) ряда свойств обеспечивает основу построения системы управления; 7) продуктовый подход к управлению качеством, который предполагает разработку системы применительно к конкретным видам продукции, а не в целом по предприятию; 8) охват всех стадий жизненного цикла продукции (принцип «петли качества»).

*Принцип «петли качества»* предусматривает, что система управления качеством должна охватывать все стадии жизненно­го цикла продукции, и поэтому «петля качества» — это модель взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество продукции или услуги на различных стадиях жизненного цикла от определения потребностей до оценки их удовлетворения.

Сертификация может иметь обязательный и добровольный характер. При *обязательной сертификации* предприятию в соот­ветствии с правилами системы сертификации выдается сертифи­кат соответствия, который подтверждает соблюдение всех уста­новленных требований к продукции, а при *добровольной серти­фикации* предприятие получает знак соответствия, который ука­зывает, что продукция или услуги соответствуют требованиям конкретного стандарта или другого нормативного документа. С целью установления того, что сертифицированная продукция продолжает соответствовать заданным требованиям, подтверж­денным при сертификации, проводится инспекционный конт­роль.

**Оценка экономической эффективности повышения качества продукции. Пути повышения качества продукции**

Качество продукции является важнейшим фактором эконо­мической эффективности производства, определяющим эконо­мическое положение предприятия, размеры прибыли, уровень его рентабельности. Повышение качества продукции требует до­полнительных затрат как текущих, так и единовременных, обу­словленных повышением технического уровня продукции, сни­жением уровня дефектности продукции в производстве и при ее реализации, улучшением и расширением услуг, связанных с со­зданием более удобных условий эксплуатации продукции. Кроме того, к этим затратам относятся затраты, связанные с рекламой продукции, ее сертификацией, представлением потребителю до­казательств эффективности систем качества, демонстрационны­ми испытаниями продукции с целью подтверждения ее качества.

Наряду с затратами, непосредственно связанными с обеспе­чением качества продукции, при оценке его эффективности учи­тываются издержки, обусловленные неудовлетворительным уровнем качества, дефектностью продукции. Такие затраты на­зываются ценой несоответствия и могут составлять от 10 до 20% объема реализации.

Цена несоответствия качества предъявляемым требованиям включает три вида потерь и затрат.

1. Потери, связанные с появлением дефектов продукции (не­исправимый брак, расходы на переработку или исправление де­фектной продукции, повторные контроль и испытания продук­ции, затраты на возмещение прямого ущерба потребителю, затра­ты, связанные с санкциями за некачественную продукцию, поте­ри от скидок с цены за продукцию более низкого качества, затраты на ремонт, предоставление запасных частей, затраты, свя­занные с исками по юридической ответственности за качество).

2. Затраты, связанные с выявлением дефектов и их причин, организацией технического контроля, испытаний продукции, учетом и накоплением информации о качестве, анализом де­фектов и их причин, а также затраты на метрологическое обес­печение.

3. Затраты на мероприятия по предупреждению появления дефектов (затраты на планово-предупредительный ремонт и техническое обслуживание оборудования, расходы на повы­шение квалификации кадров и их обучение при изменении условий производства, расходы на поддержание параметров производственной среды, своевременное внесение изменений в техническую документацию).

Эффективность от реализации системы управления каче­ством проявляется в снижении себестоимости продукции за счет минимизации затрат по всем трем видам потерь. Сопо­ставление прироста прибыли от улучшения качества и связан­ных с этим затрат позволяет оценить эффективность системы управления качеством.

Для ***оценки экономической эффективности повышения ка­чества продукции*** используются методы, которые основаны на приросте произведенной продукции, выручки от реа­лизации продукции и приросте прибыли, обуслов­ленных повышением качества продукции.

Так как влияние повышения качества продукции на при­быль предприятия является многоплановым, то оно проявляет­ся в следующих вариантах сочетания цены, себестоимости и объемов продаж продукции.

1. Общий объем прибыли может увеличиваться за счет рас­ширения рынка сбыта и объема продаж при улучшении каче­ства продукции.

2. Общий объем прибыли может увеличиваться за счет рос­та цен вследствие улучшения качества продукции.

*3.* Повышение качества продукции может сопровождаться увеличением объема продаж и повышением цен.

4. Объем прибыли при стабильном объеме продаж может увеличиваться при снижении себестоимости продукции, полу­ченной за счет уменьшения затрат, связанных с повышением качества продукции.

Экономическая эффективность от улучшения качества про­дукции может быть достигнута за счет:

• снижения брака;

• увеличения объемов продаж и в том числе экспорта;

• снижения текущих и единовременных затрат.

Методология повышения качества продукции дает ключ для определения основных путей улучшения качества, среди которых можно выделить следующие.

1. *Совершенствование технологии производства –* замена устаревшего оборудования новым, более прогрессивным, авто­матизация рабочих машин, технологических линий, широкое применение микропроцессоров.

Современные технологии и технические средства, обеспе­чивающие высокое качество продукции, разрабатываются на основе новейших достижений науки и техники, изобретений, ноу-хау и других новшеств. А в тех областях техники, где имеет­ся отставание от уровня мировых достижений, предпочтение отдается закупке лицензий на зарубежные технологии.

2. *Улучшение организации производства и труда –* улучшение деятельности служб технического контроля, повышение от­ветственности за качество и контроль качества работ, что пред­полагает:

• заинтересованность и ответственность высшего руко­водства за качество функционирования системы управления технологическим процессом;

• создание в каждом подразделении (цехе) групп улучше­ния качества или центров ответственности за качество, в состав которых должны входить руководители, технологи, экономис­ты, рабочие, работники отдела технического контроля и другие специалисты, что позволяет выявлять неиспользованные резер­вы для улучшения качества, оперативно реагировать на возни­кающие отклонения и принимать необходимые меры;

• создание эффективной системы взаимодействия подраз­делений по реализации мероприятий, направленных на улуч­шение качества, минимизацию производственных затрат, обес­печение непрекращающегося обучения кадров, мотивацию персонала, что является составной частью широко применя­емого за рубежом всеобщего менеджмента качества;

• осуществление контроля на всех стадиях производствен­ного цикла, начиная с контроля качества используемых сырья, материалов и комплектующих изделий (входной контроль) и заканчивая установлением соответствия выпущенного продук­та техническим характеристикам и параметрам, предусмотрен­ным стандартами или техническими условиями (выходной контроль). Однако главным на всех стадиях технологического процесса является обеспечение бездефектного производства.

3. *Создание условий реализации товаров на конкретном рынке,* среди которых следует выделить меры по поддержанию конку­ренции, учет национальных и региональных особенностей рынка, организацию сервиса (качественного технического об­служивания), рекламу и другие средства воздействия на потребителя, включая деловую репутацию производителя, извест­ность его товарного знака.

4. *Стимулирование повышения качества –* создание системы признания и поощрения заслуг в достижении высокого каче­ства и наказания за допущенные дефекты или ошибки при вы­полнении своих функциональных обязанностей оказывает действенное влияние на процесс улучшения качества.

Выделяют три основных направления повышения заинтере­сованности работников в улучшении качества продукции (ра­бот, услуг): материальное, организационно-техническое и мо­ральное стимулирование.

*Материальное стимулирование* предполагает выплату пре­мий из прибыли по утвержденным на предприятии положени­ям (нормативным документам) за достижение высокого каче­ства, бездефектное изготовление продукции.

*Организационно-техническое стимулирование* осуществляет­ся посредством поощрения изобретательской и рационализа­торской деятельности работников предприятия. Широкое раз­витие и поддержка (финансовая, информационная, норматив­но-методическая, материальная) участия в изобретательской и рационализаторской работе способствует как повышению ка­чества, так и эффективности производственно-экономической деятельности предприятия в целом. Весьма эффективными в стимулировании качества продукции являются организация групп (кружков) качества, пропаганда передового опыта, про­ведение конференций, семинаров, конкурсов на лучший бренд года и т. п.

*Моральное стимулирование* улучшения качества реализуется через присвоение почетных званий и награждение грамотами, вручение ценных подарков, объявление благодарностей, вруче­ние медалей и других знаков отличия, престижность работы на известном предприятии.

***ЛЕКЦИЯ 28.*КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Экономическая сущность конкурентоспособности предприятия и ее факторы**

Понятие «конкурентоспособность предприятия» является рыночным, многофакторным и междисциплинарным. Оно ис­ходит из конкуренции и проявляется в конкурентных преиму­ществах предприятия.

*Конкуренция –* экономическое соперничество обособленных товаропроизводителей за долю рынка. Конкуренция является главным элементом рыночного механизма регулирования спроса и предложения товаров, выступает как форма социально-эконо­мических отношений и взаимодействия рыночных субъектов хо­зяйствования в процессе производства, приложения труда и капи­тала, купли и продажи товаров. Исходными средствами конкурен­ции являются цена и качество товара, соотношение цены и каче­ства, сервис, престижность, торговая марка предприятия.

Конкуренция выполняет следующие важнейшие функции:

• утверждение суверенитета потребителей;

• постоянная адаптация производства к изменяющимся условиям рынка;

• стимулирование товаропроизводителей и потребителей;

• обеспечение экономической свободы товаропроизводи­телей;

• саморегулирование товаропроизводителей;

• дифференциация товаропроизводителей;

• распределение ресурсов среди товаропроизводителей.

Реализация функций конкуренции приводит к необходи­мости создания в экономике конкурентной среды как в интере­сах товаропроизводителей, так и потребителей, а также связы­вает функции конкуренции с конкурентными преимущества­ми и конкурентоспособностью предприятий и товаров.

*Конкурентное преимущество предприятия –* какая-либо экс­клюзивная ценность, которой оно обладает и которая дает ему превосходство на рынке перед конкурентами. Конкурентные преимущества предприятия позволяют ему не только выживать в конкурентной борьбе, но и побеждать в ценовой и неценовой конкуренции. Совокупность конкурентных преимуществ (от 1 до *п)* позволяет дать интегральную оценку всех конкурентных преимуществ (например, предприятия или товара) и в конечном итоге обеспечить связь понятий «конкурентные преиму­щества предприятия» или «конкурентные преимущества това­ра» с понятиями «конкурентоспособность предприятия» или «конкурентоспособность товара».

***Конкурентоспособность предприятия*** (КП) – это его спо­собность производить и реализовывать на рынке востребуемый товар или услугу. Конкурентоспособность предприятия опре­деляется его конкурентными преимуществами по отношению к конкурентам на конкретном рынке (внутреннем или внеш­нем), которые (преимущества) проявляются в процессе конку­ренции предприятий на рынках (где они позиционируют свой товар или производственные, интеллектуальные, информаци­онные ресурсы).

Повышение конкурентоспособности предприятия предпо­лагает разработку ряда экономических, коммуникационных и социальных целей. В качестве *экономических* можно выделить следующие *цели:* достижение лидерства на рынке, овладение определенной долей рынка, освоение новых сегментов рынка, повышение эффективности сбыта, увеличение объема продаж, получение прибыли прежде всего не в краткосрочном, а в дол­госрочном периоде. *Коммуникационные цели* предполагают по­вышение имиджа, престижа предприятия и его товаров. *Соци­альные цели* включают содействие занятости населения, охрану труда и окружающей среды, производство товаров, рассчитан­ных на слои населения с низким уровнем дохода.

С учетом этих целей можно сформировать основополага­ющую систему факторов конкурентоспособности предпри­ятия, которая включает внешние и внутренние факторы.

*Внешними факторами* являются:

• уровень открытости экономики страны;

• уровень интеграции страны в рамках мировой экономики;

• уровни конкурентоспособности страны, региона, отрасли;

• уровень конкуренции во всех областях деятельности в стране;

• государственная поддержка малого и среднего бизнеса в стране;

• правовое регулирование функционирования экономики страны и регионов;

• налоговые ставки;

• процентные ставки;

• научный уровень управления экономикой страны, регио­на и отрасли;

• национальная система стандартизации и сертификации;

• качество информационного обеспечения управления на всех уровнях иерархии;

• наличие доступных и дешевых природных ресурсов;

• государственная поддержка науки, образования и инно­вационной деятельности;

• прогрессивность системы подготовки и переподготовки кадров в стране;

• климатические условия и географическое положение страны или региона.

В обобщенном виде **внешними факторами конкурентоспо­собности предприятия** являются:

• конкурентная среда и уровень конкуренции в отрасли, степень приватизации предприятий в стране;

• характеристики спроса на товары предприятия (величи­на и динамика спроса, требования рынка к цене и качеству то­варов, эластичность спроса по цене и уровню доходов);

• развитость и конкурентные преимущества отраслей, ко­торые обеспечивают предприятие необходимыми материалами и информационными средствами;

• случайные события (технологические прорывы, колеба­ния цен на ресурсы, значительные изменения на мировых фи­нансовых рынках, политические решения своего и зарубежных правительств);

• экономические и организационно-административные формы и методы государственного регулирования поведения производителей и покупателей.

К числу главных *внутренних факторов конкурентоспособнос­ти предприятия* относятся конкурентная стратегия предпри­ятия, параметры эффективности использования трудовых, ма­териальных, нематериальных и финансовых ресурсов предпри­ятия, которые формируют его конкурентные преимущества на рынке.

Внутренние факторы конкурентоспособности предприятия можно подразделить на следующие группы.

1. Структурные:

• прогрессивность производственной структуры предпри­ятия (*гибкие производственные системы, автоматизированные модули и системы);*

• миссия предприятия в части содержания и реализации ори­гинальной идеи повышения конкурентоспособности товаров;

• совершенство организационной структуры предприятия, позволяющее осуществлять вертикальную и горизонтальную интеграцию по производству конкурентного товара;

• уровень организации, специализации и концентрации производства с точки зрения обеспечения на их основе конку­рентоспособности товара;

• уровень унификации и стандартизации выпускаемой продукции;

• уровень регулирования производственных процессов в целях достижения конкурентных преимуществ предприятия;

• совершенство информационной и нормативно-методиче­ской базы управления конкурентоспособным производством;

• сила конкуренции на входе и выходе производственной системы.

2. Ресурсные:

• уровень эффективности использования трудовых, мате­риальных, нематериальных и финансовых ресурсов;

• сила конкуренции среди поставщиков и их конкуренто­способность;

• доступ к качественному дешевому сырью, топливу и дру­гим материальным ресурсам.

3. Технические:

• удельный вес патентованных товаров, технологий, обору­дования;

• уровень качества изготовления товаров.

4. Управленческие:

• уровень конкурентной стратегии предприятия;

• уровень конкурентоспособности менеджмента;

• уровень конкурентоспособности менеджеров и маркето­логов;

• уровень организации поставок сырья, материалов и комп­лектующих изделий;

• уровень функционирующей системы управления каче­ством продукции на предприятии;

• уровень сертификации продукции и систем, их соответ­ствие международным стандартам ИСО-9001-2001.

**5. Экономические:**

• показатели рентабельности продукции, производства, ка­питала и продаж;

• скорость оборачиваемости всех видов материальных ре­сурсов;

• финансовая устойчивость функционирования предпри­ятия;

• доля экспорта наукоемких товаров.

*Таким образом, формами проявления конкурентоспособ­ности предприятия являются преимущества в использовании трудовых и производственных ресурсов технического, техноло­гического, структурного и маркетингового характера; в стимули­ровании спроса на продукцию данного предприятия; сравни­тельно низкая себестоимость и высокое качество продукции; адаптивность и гибкость предприятия в условиях рыночной не­определенности и предпринимательского риска; соответству­ющая государственная политика в области защиты и регулирова­ния конкуренции или поддержки товаропроизводителей.*

**Методы оценки конкурентоспособности предприятия**

Конкурентоспособность предприятия может быть оценена ***тремя методами:*** а) интегральным показателем, который основан на ряде единичных показателей эффективного ис­пользования трудовых, материальных, нематериальных и фи­нансовых ресурсов; б) на основе сравнения показателей конку­рентоспособности конкретных товаров предприятий на конк­ретном рынке; в) на основе сравнения соотношений кон­курентоспособности товаров предприятия и доли его на рынке.

*Интегральный показатель конкурентоспособности предпри­ятия* можно определить на основе соотношения ряда показате­лей, отражающих экономическую эффективность ресурсов двух конкурирующих предприятий. В общем виде конкурен­тоспособность предприятия представляет собой функцию трех составляющих:

***КП = f (ПР, ИР, К фин.)***

где ***ПР, ИР*** – сравнительная эффективность использования производственных ресурсов (соотношения отдельных пар по­казателей сравниваемых предприятий по производительности труда, фондоотдаче, материалоотдаче), информационных и ин­теллектуальных ресурсов; ***К фин.*** – коэффициент использования финансового ресурса, который определяется соотношением отдельных пар показателей сравниваемых показателей рента­бельности продукции, производства, капитала, продаж, по пла­тежеспособности и кредитоспособности предприятия.

Интегральный показатель КП рассчитывается как средне­взвешенная величина, где каждый показатель имеет свою весо­мость. Если окажется, что КП1 > КП2, то предприятие 1 обла­дает конкурентным преимуществом по сравнению с предпри­ятием 2.

*Наряду с преимуществами, которые определяются связью конкурентоспособности предприятия с показателями эффек­тивности и результативности его деятельности, этот метод име­ет и недостаток - трудоемкость и сложность расчета интеграль­ного показателя конкурентоспособности. Кроме этого, по ряду причин процедура оценки уровня конкурентоспособности предприятия при помощи интегрального показателя имеет ряд других проблем, среди которых следует выделить:*

*• выбор критерия эффективности использования ресурсов предприятия (рентабельность производства или продукции, или капитала, или труда, или продаж; или производительность труда, или материалоемкость; или показатели финансовой устойчивости предприятия и т.д.);*

*• выбор базового объекта (предприятия-лидера) для срав­нения с учетом соизмеримости характеристик выпускаемой продукции по идентичности удовлетворяемых потребностей, соизмеримости сегментов рынка, для которых предназначена выпускаемая продукция;*

*• возможности сканирования (слежения) рынка товаров при недостаточности информации с целью обеспечения воз­можности адекватного отражения в методе оценки конкурен­тоспособности предприятия ситуаций на внутренних и внеш­них рынках.*

*Второй метод* определения конкурентоспособности пред­приятия предполагает ее оценку через конкурентоспособность его товаров с учетом весомости реализуемых товаров на рын­ках. При этом расчет КП осуществляется по формуле

*КП =* Σ***Уi · βј · КПiј →1***

где ***Уi*** – удельный вес ***i*** -го товара предприятия в объеме всех продаж за анализируемый период, доли единицы; ***βј*** – показа­тель значимости рынка, на котором реализуются товары пред­приятия (рынки США, Японии, Канады и страны Евросоюза имеют значимость 1, внешние рынки остальных стран – 0,7, внутренний рынок – 0,5); ***КПiј –*** конкурентоспособность ***i*** -го товара на ***ј***-м рынке.

*Третий метод* определения конкурентоспособности пред­приятия предполагает оптимизацию соотношения конкурен­тоспособности товара и занимаемой предприятием доли на конкретном рынке.

**Конкурентоспособность товара**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Сильная | Средняя | Слабая |  |  | |
| **ДОЛЯ НА РЫНКЕ** | Высокая | **ВдСК +** | **ВдСрК+** | **ВдСлК** |  | + благоприятная зона для предприятия по его конкурентоспо­собности | |
| Средняя | **СрдСК+** | **СрдСрК** | **СрдСлК–** |  | зона риска по конкурентоспособ­ности предприятия | |
| Низкая | **НдСК** | **НдСрК –** | **НдСлК–** |  | – неблагоприятная зона для предприятия по его конкурентоспо­собности | |
| Матрица оптимизации конкурентоспособности товара предприятия и доли его на рынке | | | | | | |

Матрица определения конкурентоспособности предпри­ятия имеет девять полей. Из всех полей три поля (на матрице они находятся вверху слева и обозначены знаком плюс) харак­теризуют благоприятную зону для предприятия в части его кон­курентоспособности: это поле – ВДСК (высокая доля предпри­ятия и сильная конкурентоспособность товара на данном рын­ке); поле – СрдСК (средняя доля на рынке и сильная конкурен­тоспособность); поле — ВдСрК (высокая доля на рынке и средняя конкурентоспособность товара предприятия на этом рынке). Однако наиболее благоприятные характеристики име­ет поле ВДСК, где предприятие представлено сильной конку­рентоспособностью товара и высокой долей предприятия на данном рынке.

Благоприятная зона означает, что конкурентоспособность предприятия в данном секторе рынка определяется способнос­тью конкурировать на рынке по качеству товаров и его ценам, что является следствием значительного удельного веса пред­приятия на данном секторе рынка; знанием рынка, конкурен­тов и потребителей; уровнем технологии производства; уров­нем организации производства и труда.

В противоположность благоприятной зоне матрица имеет и неблагоприятную зону. Это три поля, которые на матрице на­ходятся внизу справа и обозначены знаком минус. Это, в част­ности, поле НдСлК (низкая доля предприятия на рынке и сла­бая конкурентоспособность его товара). Поле НдСлК характе­ризует чрезвычайно низкую конкурентоспособность предпри­ятия. В случае, если предприятие не имеет потенциальных возможностей повысить свою конкурентоспособность, оно должно уйти из этого рынка. В неблагоприятную зону по их конкурентоспособности попадают предприятия, которые зани­мают поле СрдСлК (средняя доля на рынке и слабая конкурен­тоспособность) и поле НдСрК (низкая доля на рынке и средняя конкурентоспособность товара). Если предприятие не сможет преодолеть имеющиеся недостатки, то оно в ближайшее время должно покинуть данные рынки.

Зону риска для предприятия представляют оставшиеся три поля, которые расположены по диагонали снизу вверх направо. Это поле НДСК (низкая доля на рынке и сильная конкуренто­способность товара), поле — СрдСрК (средняя доля на рынке и средняя конкурентоспособность товара) и поле ВдСлК (высо­кая доля на рынке и слабая конкурентоспособность товара). Из рисковой зоны предприятие в отношении конкурентоспособ­ности может выйти, если будут предприняты меры, которые позволят переместиться предприятию в поля по направлениям стрелок.

***Таблица.* Оценка конкурентоспособности предприятия по показателю доли рынка**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Оценка доли рынка | Критерии оценки | Оценка конкурентоспособ­ности предприятия |
| Высокая | Доля предприятия на рынке находится на уровне доли двух-трех крупнейших конкурентов или превышает ее | Высокая |
| Средняя | Доля предприятия на рынке равна сред­ней доле ведущих конкурентов | Средняя |
| Низкая | Доля предприятия на рынке ниже доли ведущих конкурентов | Низкая |

*Доля предприятия на рынке в большинстве случаев коррели­рует с конкурентоспособностью его товаров. При этом доля пред­приятия на рынке определяется как отношение объемов продаж предприятия в общем объеме продаж на данном рынке в нату­ральных или стоимостных единицах. Поэтому оценку уровня конкурентоспособности предприятия можно осуществить по ос­военному им рыночному потенциалу, т.е. по доли рынка. Так как между долей рынка и нормой прибыли существует прямая связь, то по мере роста доли рынка позиции предприятия по его конку­рентоспособности и финансовым показателям выглядят более устойчиво.*

При определении доли рынка могут возникнуть трудности, связанные с ограниченной доступностью необходимых данных о суммарном объеме продаж в каждом сегменте и информа­ции об объеме продаж основных конкурентов. Это обстоятель­ство сдерживает практическое применение метода оценки кон­курентоспособности предприятия по показателю доли продаж его товаров на рынке.

Как второй, так и третий метод определения конкуренто­способности предприятия связаны с конкурентоспособностью товаров этого предприятия. Абстрагируясь от конкурентоспо­собности внешней среды предприятия и качества управления, можно заключить, что если товары предприятия конкуренто­способны, то и предприятие конкурентоспособно. Весь вопрос при этом сводится к определению конкурентоспособности то­варов, разработке и реализации конкурентоспособной страте­гии предприятия.

**Экономическая сущность конкурентоспособности товара и его факторы**

Различают понятия «продукция» и «товар». *Продукция –* это результат производства, предназначенный для реализации, т.е. это понятие сферы производства, означающие лишь потенци­альные свойства продукции. *Товар –* это продукция труда, кото­рый удовлетворяет определенные потребности человека через рынок. Поэтому если говорят о конкурентоспособности про­дукции, то речь идет лишь о потенциальной ее конкурен­тоспособности. *Потенциальную конкурентоспособность* про­дукции рассматривают и в случае стратегического планирова­ния или прогнозирования степени удовлетворения параметров и свойств будущей продукции требованиям будущего рынка. *Реальную конкурентоспособность* товара можно определить только на рынке в результате сравнения конкурентных преиму­ществ товаров в данный момент времени.

**Конкурентоспособность товара** (КТ) – это степень реального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными товарами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность товара является относительной вели­чиной и выражает различие сравниваемых товаров-конкурен­тов по степени соответствия их характеристик требованиям конкретного потребителя на данном рынке.

*При выборе товара потребитель ориентируется только на те его особенности, которые представляют для него существен­ный интерес. Во-первых, это параметры, в которых отражается качество и полезность товара с учетом социальных, функцио­нальных, эстетических, экологических и других потребитель­ских свойств. Во-вторых, стремясь к приобретению товара, в наи­большей степени соответствующего потребностям (т.е. облада­ющего наивысшим потребительским, полезным эффектом), связанными с его покупкой и с издержками по эксплуатации товара в период срока его службы (техническое обслуживание, ремонт, энергопотребление и др.). Общая сумма этих издержек потребителя представляет собой цену удовлетворения потреб­ности (цену потребления).*

Среди товаров аналогичного назначения большей конку­рентоспособностью на рынке обладает тот, который благодаря своим свойствам обеспечивает наибольший полезный эффект (Эфпол) и минимальную цену потребления (Цпотр). В самом общем виде конкурентоспособность товара выражается следу­ющем отношением:

***КТ = Эфпол / Цпотр → max***

Конкурентоспособность товара определяет его способность выдерживать конкуренцию с аналогичными товарами-конку­рентами, что выражает его конкурентные преимущества на данном рынке. ***Конкурентные преимущества товара* достигают­ся за счет производства прежде всего нового востребованного рынком товара или на основе сочетания эффективного исполь­зования всех ресурсов предприятия и снижения издержек про­изводства с обеспечением относительно низких цен и высокого качества товара, который имеет спрос на рынке, выгодно отли­чается от аналогичных товаров-конкурентов, удовлетворяет конкретные потребности покупателя и обеспечивает товаро­производителю стабильность в получении прибыли и на этой основе – расширенное воспроизводство средств производства и рабочей силы.**

Факторы конкурентных преимуществ товара подразделяют­ся на внешние и внутренние.

К *внешним факторам* конкурентного преимущества товара относятся:

• уровни конкурентоспособности страны, отрасли, регио­на, предприятия;

• сила конкуренции на рынке товаров;

• сила конкуренции на входе в производственные системы среди поставщиков сырья, материалов, комплектующих изде­лий, информации;

• сила конкуренции среди товарозаменителей;

• появление новых потребностей;

• уровень организации производства, труда и управления у посредников и производителей товаров;

• активность контактных аудиторий (общественных органи­заций, обществ потребителей, средств массовой информации).

К *внутренним факторам* конкурентного преимущества това­ра относятся:

• патентоспособность (новизна) конструкции (структуры, состава) товара;

• рациональность организационной и производственной структур предприятия;

• конкурентоспособность персонала предприятия;

• прогрессивность технологических процессов, оборудова­ния и информационных технологий;

• уровень активизации инновационно-инвестиционной дея­тельности на предприятии;

• уровень системы управления (менеджмента);

• обоснованность миссии предприятия с точки зрения ори­ентации его на достижение конкурентоспособности товаров.

***Основными факторами конкурентоспособности товара***явля­ются:

**• цена потребления товара, которая определяется суммой цены продаж и издержек у потребителя этого товара за весь нормативный срок его эксплуатации;**

**• уровень качества товара (в сравнении с товаром конкури­рующих предприятий);**

**• соотношение цены потребления товара (полных расхо­дов потребителя по приобретению и потреблению товара в те­чение всего срока его эксплуатации) и качества товара;**

**• неценовые факторы и прежде всего качество сервисного обслуживания товара;**

**• сводные параметрические индексы конкурентоспособ­ности товаров по их техническим, экономическим, сбытовым и сервисным параметрам, которые в наибольшей степени инте­ресуют покупателя.**

Среди факторов конкурентоспособности товара наиболее важным является соотношение качества товара и цены его по­требления. Для определения степени «тесноты» этого соотноше­ния применяется показатель эластичности (изменения) цены товара при изменении его качества. *Коэффициент эластичнос­ти цены по качеству (Еа)* определяется как частное от деления процентного изменения цены товара (ΔЦ) к процентному из­менению качества товара (ΔКач).

• *единичная эластичность цены,* когда на каждый процент изменения комплексного показателя качества товара цены по­требления изменяются соответственно на 1% *(Еа* =1);

• *эластичная цена,* когда цена потребления товара изменя­ется в процентах быстрее, чем изменяется комплексный пока­затель качества в процентах *(Еа* >1);

• *неэластичная цена,* когда цена потребления товара изме­няется медленнее, чем изменяется комплексный показатель ка­чества в процентах *(Еа <* 1).

Единичная эластичность цены уравновешивает интересы товаропроизводителя и потребителя. На неэластичной цене, ес­ли товар реализуется, в краткосрочном периоде проигрывает товаропроизводитель. Эластичная же цена обеспечивает това­ропроизводителю его долгосрочное процветание и долговре­менный период пребывания на рынке, если проблем с реализа­цией товара нет.

Помимо частных требований к товару, выдвигаемых рын­ком и каждым отдельным потребителем, существуют и общие требования к производству всех товаров. Это нормативные па­раметры, которые устанавливаются действующим законода­тельством, международными и региональными стандартами; нормативно-техническими регламентами страны-экспортера и стран-импортеров, устанавливающими требования к ввозимой в страну продукции фирм-изготовителей данной продукции, патентной документацией. Если хотя бы одно из этих требова­ний не будет выполнено, то риск выведения товара на рынок является высоким.

В условиях обострения конкуренции возникает необходи­мость постоянного уточнения показателей конкурентоспособ­ности товаров посредством учета факторов риска внешней сре­ды, которые представляют собой возможные ее изменения, приводящие к снижению конкурентоспособности товаров.

***Таблица* Классификация основных факторов риска внешней среды**

|  |  |
| --- | --- |
| Признак группировки | Наиболее распространенные факторы риска |
| 1. ***Факторы риска конкретного рынка*** |  |
| Изменения в общерыноч­ной среде | Появление новой ниши рынка; перегруппировка существующих сегментов рынка; изменение типа конкуренции на рынке и др. |
| Изменения в действиях конкурентов | Появление новых конкурентов; изменения стратегии производства и сбыта продук­ции существующими конкурентами и др. |
| Изменения в продуктах-конкурентах | Появление новой продукции; изменение свойств существующей продукции;  появление новых продуктов-заменителей; изменение свойств существующих продуктов-заме­нителей и др. |
| Изменения в поведении потребителей | Изменение платежеспособного спроса; появление новых требований к продукции данного вида и др. |
| 2. ***Макроэкономические факторы риска конкурентной среды*** | |
| Изменение свойств про­дукции | Введение новых стандартов качества продукции, из­менение инновационной и инвестиционной поли­тики и др.; изменение политики налогообложения, кредитова­ния, ценообразования; изменение внешнеторговой политики и др. |

Учет факторов риска конкретного рынка определяется для каждого оцениваемого товара на основе маркетинговых иссле­дований. Для этого всевозможные опасные изменения на рынке распределяются по степени весомости их влияния на конкурен­тоспособность оцениваемого товара (сумма всех весов по важ­ности равняется 1). После этого для каждого фактора риска определяется степень вероятности его появления, которая име­ет значения в диапазоне от 0 до 1. Перемножив по каждому фактору риска оба коэффициента (весомость и вероятность их появления), определяем показатель риска для каждого из фак­торов. Затем, сложив полученные показатели, определяем об­щую оценку риска в целом по конкретному рынку:

*b п*

*Р =* Σ*В****i · gi , при этом***  Σ***gi = 1***

***i=1 i=1***

*Р* – общая оценка риска в целом по рынку, доли единицы;

*В****i –*** вероятность появления ***i***-го фактора риска

***gi –*** весомость ***i*** -го фактора риска;

*п —* количество факторов риска.

Рынок, который имеет наибольшее значение общего риска, является наиболее неподходящим и опасным для реализации оцениваемого товара.

Общую оценку риска по конкретному рынку можно исполь­зовать для уточнения оценки уровня конкурентоспособности товара, сбыт которого ориентирован на данный рынок:

Fрынок = 1 + Rрынок,

где Fрынок – коэффициент уточнения оценки уровня конку­рентоспособности товара для конкретного рынка.

Макроэкономические факторы риска являются основными показателями оценки развитости конкурентной среды. Их учет предполагает определение: а) основных макроэкономических факторов, характеризующих конкурентную среду; б) реальных их значений; в) требуемых значений; г) единичных показате­лей, которые с учетом коэффициентов важности позволяют рассчитать один комплексный показатель, представляющий собой совокупную оценку развитости макроэкономической конкурентной среды по формуле

*п* ***Мреал.i***

***Rмакро* =Σ (––––––––) • *S****i* при этом **Σ *S****i =1*

*i =1* ***Мтреб. i***

где **Rмакро** – совокупная оценка макроэкономической конку­рентной среды; Мреал *1 –* реальное значение *i*-го макроэкономи­ческого фактора риска, характеризующего конкурентную сре­ду; Мтреб – требуемое значение *i*-го макроэкономического фактора риска, характеризующего конкурентную среду; ***S****i* – вес важности *i -го* макроэкономического фактора риска; *п —* ко­личество макроэкономических факторов риска.

Определив разницу между 1 и полученной совокупной оценкой развитости макроэкономической конкурентной сре­ды (***Rмакро***) и суммируя ее с 1, определяем показатель коррек­тировки закладываемого уровня конкурентоспособности ново­го или модернизируемого товара на риск макроэкономических изменений конкурентной среды:

***Fмакро =1+ (1– Rмакро)***

где ***Fмакро*** –коэффициент корректировки уровня конкуренто­способности товара на риск макроэкономических изменений конкурентной среды.

**Методы оценки конкурентоспособности товаров**

Существует множество ***методов оценки конкурентоспособ­ности товара***: прямые и косвенные; методы, приме­няемые на стадиях проектирования и изготовления продукции, и методы, применяемые на стадиях реализации и эксплуатации товара; расчетные; эмпирические (формализованные) и экс­пертные (интуитивные) методы; матричные, графические и комбинированные (расчетно-матричные и расчетно-графические) методы и т.д.

**К *прямым*** относятся методы, основанные на использование общего показателя конкурентоспособности товара. В зависи­мости от его значений товары ранжируют, присваивая первое место товару с наивысшим его значением (это самые распро­страненные методы оценки конкурентоспособности товара).

**К *косвенным*** относятся методы, базирующиеся на анализе параметров отдельных свойств продукции, как правило, это технические или экономические параметры продукции. Эти методы позволяют косвенно и неполно судить об уровне конку­рентоспособности товара. *Применение косвенных методов оправдано в том случае, когда оцениваемые товары имеют оди­наковые или близкие значения технических или экономиче­ских параметров. Основой расчета являются групповые показа­тели количественных характеристик технических параметров или цены потребления. В качестве критерия оценки конкурен­тоспособности товара может использоваться и степень соот­ветствия его требованиям конкретных стандартов.*

Методы, применяемые на стадиях проектирования и изго­товления продукции, основаны на определении уровня ее *по­тенциальной конкурентоспособности.* Методы используются для обоснования решения о целесообразности ее промышлен­ного производства. Они употребляются, как правило, при срав­нительном анализе проектируемого продукта с его наилучшим аналогом.

*Методы, применяемые на стадиях реализации и эксплуата­ции товара,* в основном, привлекаются для обоснованного при­нятия решения о целесообразности модернизации или разра­ботки новой продукции. Также данные методы широко приме­няются торговыми и потребительскими организациями.

*Расчетные методы* оценки конкурентоспособности включа­ют комплексный метод, метод соотношений качества (полезного эффекта от использования товара) и затрат, метод верхне­го предела цены, смешанный метод и др.

*Комплексный метод* предполагает определение интегрально­го показателя конкурентоспособности рассматриваемого това­ра по отношению к товару-конкуренту. При этом конкуренто­способность товара (КТ) определяется через систему индексов по формуле

***КТ = Iтех /Iэк*** *•* ***Iн-прав*** *•* ***Iс-сб***

где ***I***тех, ***I***н.прав, ***I***эк, ***Iс-с***б - групповые показатели индексов (соот­ношений) соответственно по техническим, нормативно-право­вым, экономическим и сервисно-сбытовым параметрам конку­рентоспособности;

где *I*тех = Σq техj • kтехj / Σq техjо • kтехj

*Iэк* = *Ц / Цо*

*I*н.прав = Пq н.прав i / Пq н.прав iо

*Iс-сб* = Σ q*с-сб*h • k*с-сб*h / Σ q*с-сб*hо • k*с-сб*h

где q тех j, q**н.прав** j, q эк j q ***с-с***б j – единичные показатели по j -му техническому параметру соответственно оцениваемого товара и товара-конкурента; **k**тех j – весомость j -го технического параметра; *т —* число технических параметров, используемых при оценке; Ц, Ц0 – цена потребления соответственно оцениваемого товара и товара-конкурента;

П**q техi ,** П**q техiо –** произведения единичных показателей по i-му нормативно-пра­вовому параметру соответственно оцениваемого товара и това­ра-конкурента; *п —* число нормативно-правовых параметров, ис­пользуемых при оценке; **q*с-сб*h, q*с-сб*hо**  - единичные показатели по **h**-му сервисно-сбытовому параметру соответственно оценива­емого товара и товара-конкурента; *р —* число сервисно-сбыто­вых параметров, используемых при оценке; **k*с-сб*h** – весомость **h** -го сервисно-сбытового параметра.

При КТ > 1 оцениваемый товар считается конкурентным по отношению к другому товару *на конкретном рынке в конкрет­ный момент времени.*

Комплексный метод может применяться на практике. Од­нако в случае привлечения для расчета разнонаправленных единичных показателей, входящих в определенный групповой показатель, этот метод не может дать однозначного представ­ления об уровне конкурентоспособности товара.

***Метод соотношения полезного эффекта от использования потребителем товара и затрат.*** *В основе этого метода лежит теория эффективности производства, исходя из которой пока­затели эффективности определяются соотношением полезно­го результата (эффекта) и затрат. При этом полезный эффект товара – это результат использования потребителем совокуп­ных свойств продукции. Качество продукции – это потенциаль­ный эффект товара. Полезный результат может быть равен по­тенциальному эффекту качества продукции, но, как правило, он ниже полезного эффекта, получаемого потребителем от ка­чества.*

*Количественную оценку конкурентоспособности анализиру­емого образца товара* на конкретном рынке (в долях еди­ницы) можно осуществить по формуле:

***Ка.о. = ( Эф а.о. / Эфл.о) • К1 •-К2 • ... • Кп,***

где Эфа.о – эффективность анализируемого образца товара на конкретном рынке, единица полезного эффекта/денежная еди­ница; Эфл.о— эффективность лучшего образца товара-конку­рента на данном рынке; *К1 К2 ... Кп, –* корректирующие коэффи­циенты, учитывающие отдельные конкурентные преимущества оцениваемого товара, в долях единицы.

При этом эффективность использования анализируемого товара или товара-конкурента (Эфисп ат) рассчитывается по формуле

Эфисп ат***= Эф пол / Зс***

где Эфпол – полезный эффект от использования приобретенно­го товара за нормативный срок его службы, единица полезного эффекта; Зс – совокупные затраты на приобретение и эксплуа­тацию товара за его жизненный цикл, денежная единица.

При помощи этого метода можно оценивать конкуренто­способность только однопараметрических товаров (простые машины, оборудование, сырье, материалы, топливо, энергия и т.п.). Конкурентоспособность многопараметрических изделий (товары широкого потребления, сложная техника, приборы) рекомендуется оценивать экспертными методами.

Определение конкурентоспособности сравниваемого това­ра (*КТц*) при помощи *метода верхнего предела цены* осуще­ствляется по формуле

***Цбаз • Ур кач н.т. • Кнт.ф. Цв.п.***

***КТц = -------------------------------- = -----------------***

***Цн Цн***

где ***Цбаз, Цн*** – соответственно цена базового и нового товара (или товара-конкурента); ***Ур.качн.т***. – уровень качества нового това­ра (или товара-конкурента) по сравнению с базовым товаром; ***Кнт.ф*** *–* коэффициент, учитывающий влияние нетоварных факторов при приобретении нового товара (или товара-конку­рента) потребителями; Цв.п — верхний предел цены.

Расчет коэффициента ***Ур.качн.т***, который учитывает влия­ние таких факторов, как эстетичность, эргономичность, уро­вень сервиса и престижность предприятия, осуществляется при помощи методов экспертных оценок.

***Смешанный метод*** оценки уровня конкурентоспособности товара основан на применении единичных и комплексных пока­зателей. Его рекомендуется использовать в следующих случаях:

• множественности единичных показателей конкуренто­способности товара и их разнообразия по значимости, что не позволяет сделать общий вывод об уровне конкурентоспособ­ности товара;

• общий показатель уровня конкурентоспособности това­ра, определяемый комплексным методом, или методом соотно­шения качества и затрат, недостаточно полно учитывает все значимые параметры товара и, как следствие, неадекватно ха­рактеризует конкурентоспособность анализируемых товаров.

Рассмотрим алгоритм применения смешанного метода.

1. Оценка наиболее важных параметров товара при помощи единичных показателей, которые в последующем рассматрива­ются наряду с групповыми показателями.

2. Группировка по определенным признакам всех или части оставшихся параметров продукции с целью осуществления рас­чета групповых показателей.

3. Определение общего (смешанного) показателя конкурен­тоспособности товара (***КТсмеш***) смешанным методом посред­ством расчета интегрального показателя на основе полученных групповых и самостоятельно учитываемых единичных показа­телей с учетом их весомости по формуле

***КТсмеш*** = ***ΣKi • qi + kкомп.• Kомп***

где *п —* количество единичных показателей, учитываемых само­стоятельно; ***Ki*** *–* коэффициент весомости ***i***-го единичного по­казателя ***q***; ***kкомп*** *—* коэффициент весомости комплексного ***Kомп,***

***где ΣKi + kкомп.*** = 1

***Метод радара*** определения конкурентоспособности товара относится к расчетно-графическим методам. Он основан на ис­пользовании показателей коммерческой, нормативно-право­вой и технико-экономической конкурентоспособности. *Ком­мерческая конкурентоспособность* характеризуется доступнос­тью товара потенциальным потребителям и возможностью его нормальной эксплуатации в данной местности. *Нормативно-правовая конкурентоспособность* товара отражает безопасность его эксплуатации. *Технико-экономическая конкурентоспособ­ность —* раскрывается показателями «2Э» — экономичности, эргономичности (дизайн, эстетичность, комфорт, удобство в управлении и обслуживании и т.д.).

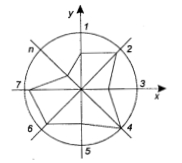
*Радар конкурентоспособности товаров строится с соблюде­нием следующих правил:*

*• все оценочные показатели имеют одинаковый вес, поэтому круг делится радиальными оценочными шкалами на равные сек­тора, количество которых равно числу оценочных параметров;*

*• по мере удаления от центра значения показателя улучша­ются — шкалы на радиальных прямых градуируются так, чтобы все значения показателей лежали внутри оценочного круга;*

*• качественные показатели оцениваются экспертным путем, например по десятибалльной шкале (или в долях единицы);*

*• для сравнения параметров оцениваемых товаров и това­ров-конкурентов радары их конкурентоспособности строятся в одном и том же круге.*

*Рис.* Радар конкурентоспособ­ности товара

*Конкурентоспособность това­ра оценивается относительной площадью радара, построенного внутри оценочного круга по ряду показателей, которые, по мнению потребителей, являются наиболее значимыми для данного товара.*

Конкурентоспособность това­ра по методу радара (КТр) рассчи­тывается по формуле

***КТ = Sр / S***

где ***Sр , S*** — соответственно площадь радара для конкретного то­вара и общая площадь оценочного круга.

*Оценка конкурентоспособности товара на основе радара поз­воляет объединить разномерные показатели в один интеграль­ный показатель – коэффициент конкурентоспособности. Досто­инством данного метода является его наглядность. При помощи радара можно легко найти слабые стороны оцениваемого това­ра. Однако этот метод имеет и недостатки: модель не учитывает конкретные требования рынка, все разномерные показатели имеют одинаковую значимость, что не соответствует практике.*

***Экспертные методы*** определения конкурентоспособности товара основаны на использовании опыта и интуиции специа­листов-экспертов. Для оценки уровня конкурентоспособности товара данные методы используются в тех случаях, когда невоз­можно или очень затруднительно применить методы эмпири­ческого определения значений единичных или комплексных показателей. *Например, экспертный метод применяется для оценки продукции легкой и пищевой промышленности при анализе таких потребительских свойств, как мода, аромат, вку­совые качества продукции и т.п.*

На практике при оценке конкурентоспособности товара на­иболее часто используется упрощенный ***метод балльных оце­нок,*** где баллы даются экспертами, а общий показатель конку­рентоспособности определяют как среднее арифметическое значение экспертных оценок.

При изучении покупательских предпочтений и конкурен­тоспособности товаров наиболее распространенным *методом* является *социологический,* который основан на устном опросе или на материалах анкет-вопросников, конференций, выста­вок, аукционов, опытно-показательной эксплуатации и т.п.

**Выбор конкурентоспособной стратегии предприятия из числа альтернативных**

***Альтернативные базисные стратегии предприятия*** основы­ваются на использовании моделей, которые были предложены *И. Ансоффом* (матрица «товар – рынок») и консультационной группой ***Boston Consulting Group***(матрица «рост рынка – доля рынка»), М. Портером (модель конкуренции). *Матрица «товар–рынок»* характеризует положе­ние предприятия в зависимости от вариантов, которые пред­ставляют следующие сочетания двух факторов (развития и об­новления рынка и товара):

• предприятие работает на существующем рынке с суще­ствующим товаром;

• предприятие действует на существующем рынке, но с но­вым товаром;

• предприятие работает на новом рынке, но с существу­ющим товаром;

• предприятие внедряется на новый рынок с новым товаром.

**Альтернативные стратегии в матрице «товар — рынок»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Рынок  Существующий Новый | Товар | |
| Существующий | Новый |
| Стратегии | Глубокое проникновение на рынок Развитие рынка | Разработка товара Диверсификация |

На основе матрицы «товар — рынок» выделяются четыре ба­зовые стратегии.

1. *Стратегия глубокого проникновения* на рынок целесооб­разна, когда предприятие работает с уже достаточно извест­ным товаром на существующем рынке. Она эффективна, когда рынок растет или еще не насыщен. Стратегия направлена на увеличение объема продаж путем интенсивной рекламы, разно­образных форм стимулирования сбыта и продажи, привлечения новых пользователей товара, побуждения покупателей к более частому использованию товара, обнаружения новых воз­можностей использования товара.

2. *Стратегия разработки товара* рекомендуется, когда предприятие, работая на известном для него рынке, предлагает новые товары. Для достижения успеха требуются поддержива­ющие маркетинговые мероприятия, в частности активная рек­лама, усиленные акции по продвижению нового товара на ры­нок, различные методы стимулирования сбыта.

3. *Стратегия развития рынка* дает эффект за счет выявле­ния новых сегментов рынка, где спрос был бы достаточным для продажи существующих товаров и получения запланирован­ной прибыли. Такая стратегия подразумевает большие объемы инвестиций в новые рынки. Она, как правило, носит достаточ­но агрессивный характер и предполагает высокий уровень кон­курентной борьбы.

4. *Стратегия диверсификации* предполагает расширение сфер деятельности предприятия, предложение новых товаров для новых рынков. Данная стратегия часто ассоциируется с экс­пансией в область, не связанную с предыдущей деятельностью предприятия. Такая стратегия требует больших инвестиций, ко­торые под силу, как правило, только крупным предприятиям.

Выбор той или иной стратегии зависит от ресурсов предпри­ятия и его готовности к риску. Если предприятие имеет значи­тельные ресурсы, но не желает испытывать риска, оно может ис­пользовать стратегию разработки товара. Если же ресурсов недо­статочно, целесообразно избрать стратегию развития рынка.

*Матрица «рост рынка — доля рынка»* позволяет предпри­ятию классифицировать каждый из своих товаров по его доле на рынке относительно основных конкурентов и темпам роста продаж. Матрица образована двумя показателями:

• темпом роста объема продаж, который рассчитывается как индекс физического объема продаж товаров предприятий, работающих на рынке;

• относительной долей рынка, определяемой отношением доли рынка анализируемого предприятия к доле основного конкурента. Если это отношение больше единицы, то доля предприятия считается высокой, если меньше — низкой.

В основу данной матрицы положены следующие гипотезы: чем больше темп роста объема продаж (индикатор привлека­тельности рынка), тем больше возможности для развития предприятия; чем больше доля рынка (индикатор конкурентоспо­собности товаров), тем сильнее на нем позиции предприятия.

В немалой степени популярность матрицы обусловлена об­разной выразительностью названий ее секторов.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Рост объема продаж | ВЫСОКИЙ | **«ЗВЕЗДЫ»** | **«ДИКИЕ КОШКИ»** |
| НИЗКИЙ | **«ДОЙНЫЕ КОРОВЫ»** | **«СОБАКИ»** |
|  |  | ВЫСОКАЯ | НИЗКАЯ |
|  |  | ДОЛЯ РЫНКА | |

*Рис* **Матрица «рост рынка — доля рынка»**

Товары, именуемые **«дойными коровами»** (медленный рост объема продаж / высокая доля рынка), имеют большую долю на медленно развивающемся рынке. Они являются основным источником доходов, которые можно использовать для поддерж­ки других товаров.

**«Звезды»** (быстрый рост продаж/высокая доля рынка) — это товары, имеющие значительную долю рынка, спрос на них рас­тет высокими темпами. Они требуют затрат для обеспечения дальнейшего роста и при затруднениях в финансировании в бу­дущем обещают стать «дойными коровами» (генераторами прибыли).

**«Дикие кошки»**, или «вопросительные знаки», незначитель­но воздействуют на рынок (маленькая доля рынка) даже при быстром росте продаж. Так как ведущее положение на рынке занимают товары конкурентов, то для поддержания или увели­чения доли рынка в условиях сильной конкуренции нужны зна­чительные средства. Предприятие должно решить, следует ли увеличить расходы на продвижение своих товаров, активнее ис­кать новые каналы сбыта, улучшить характеристики товаров или уйти с рынка. Следовательно, в перспективе такие товары могут стать «звездами» или исчезнуть с рынка.

**«Собаки» –** это товары с ограниченным объемом сбыта (не­значительная доля рынка) в зрелой или сокращающейся отрас­ли (медленный рост продаж). Поэтому они значительно отста­ют от конкурентов по объему сбыта и от этих товаров необхо­димо избавляться как можно быстрее, так как их присутствие на рынке может нанести ущерб репутации предприятия.

Точное знание места расположения товаров на матрице поз­воляет оценивать перспективы их сбыта. Возможные успехи де­ятельности предприятия в перспективе определяются выбором направлений и масштабов перераспределения финансовых средств от «дойных коров» в пользу «звезд» и «диких кошек». Одновременно следует учитывать, что «звезды» будут превра­щаться в «дойных коров», «дикие кошки» перейдут либо в раз­ряд «звезд», либо «собак».

**На основе матрицы «рост рынка -доля рынка» в зависимос­ти от цели предприятия может быть выбрана любая из предло­женных стратегий: атакующая, оборонительная, отступления**

*Таблица .* **Альтернативные стратегии в матрице «рост рынка — доля рынка»**

|  |  |
| --- | --- |
| Цель предприятия | Вид стратегии |
| Завоевание или расширение доли рынка  Сохранение имеющейся доли рынка  Уход с рынка | Атакующая  Оборонительная  Отступления |

*Атакующая стратегия* предполагает активную, агрессив­ную позицию предприятия на рынке и преследует цель завое­вать и расширить рыночную долю. Использование данной стратегии целесообразно: а) если доля рынка ниже необходи­мого минимума или она (доля) резко сократилась в результате действий конкурентов; б) для более быстрого внедрения ново­го товара на рынок; в) при политике расширения производ­ства, затраты на которое могут окупиться лишь при значитель­ном объеме продаж; г) когда появляется реальная возможность при относительно небольших затратах увеличить рыночную до­лю в результате потери своих позиций конкурентами. Проведе­ние атакующей стратегии сопряжено со значительными труд­ностями при работе на рынках с высокой степенью монополи­зации и при предложении товаров, которые плохо поддаются дифференциации.

*Оборонительная стратегия* предполагав сохранение пред­приятием имеющейся доли рынка и удержание своих позиций. Она может быть использована при удовлетворительной позиции предприятия, в случае недостатка средств для проведения атакующей стратегии, в ситуации, когда предприятие опасает­ся осуществлять атакующую стратегию из-за возможных силь­ных ответных мер со стороны конкурентов Оборонительную стратегию часто применяют крупные предприятия на извест­ных для них рынках. В то же время подобная стратегия таит в себе опасность. Она требует оценки действий конкурентов и внимания к вопросам развития научно-технического прогресса. Если обороняющееся предприятие вовремя не заметит науч­но-техническиедостижения конкурентов, позволяющие им снизить издержки производства, то это подорвет его позиции и может заставить уйти с рынка.

*Стратегия отступления* является, как давило, вынужден­ной, а не сознательно выбираемой. Она предполагает как прекращение рыночного присутствия, так и полное сворачивание коммерческих операций.

**Коммерческий успех предприятия предопределяется не только нахождением своего рынка, но и удачным поиском на нем достаточно свободного места *(рыночной ниши),* т.е. ограни­ченной по масштабам с четко очерченным числом потребите­лей сферы деятельности, позволяющей предприятию реализо­вать свои конкурентные преимущества.** Размер ниши определя­ется масштабом потребительских сегментов, т. е. численностью потенциальных покупателей, составляющих этот сегмент, и та­ким фактором, как склонность к потреблению. Иными слова­ми, это сумма средств, которую в среднем может выделить на закупку продукции данного товарного сектора покупатель из данного сегмента, или натуральное количество товара, которое способен приобрести данный сегмент покупателей.

**Ниши могут быть вертикальными и горизонтальными (воз­можны и сочетания).** *Маркетинг, ориентированный на верти­кальную нишу, должен быть направлен на удовлетворение за­просов разных групп потребителей в одной или в схожих ассор­тиментных позициях продукции. Маркетинг,ориентированный на поиск горизонтальный ниши, должен быть направлен на удовлетворение запросов одной или близких групп потребите­лей в продукции различного ассортимента. Это предполагает целесообразность расширения ассортимента продукции или услуг для потребителей независимо от того, существует ли меж­ду этой продукцией или услугами тесная связь.* **Удачный поиск ниши совсем не означает, что она найдена навсегда.** *Рано или поздно появится конкурент, который будет пытаться «втиснуть­ся» в эту же нишу. Поэтому всегда следует искать следующую нишу, пока действует имеющаяся. Открытая новая ниша со вре­менем превращается в рынок для массового производства.*

**Конкурентные стратегии фирм**

**Позицию фирмы в отрасли определяет конкурентное пре­имущество**, с помощью которого фирмы обходят своих соперни­ков. Конкурентное преимущество **делится на два основных ви­да: более низкие издержки и дифференциация товаров.** *Низкие издержки* отражают способность фирмы разрабатывать, выпус­кать и продавать сравнимый товар с меньшими затратами, чем у конкурента. *Дифференциация —* это способность обеспечить покупателя уникальной и большей ценностью в виде нового ка­чества товара, особых потребительских свойств или послепро­дажного обслуживания. Трудно, но возможно получить конку­рентное преимущество на основе более низких издержек и диф­ференциации. Тем не менее любая действенная стратегия долж­на уделять внимание своим типам конкурентного преимущест­ва, хотя и строго придерживаясь одного из них. Фирма, сосре­доточившаяся на низких издержках, должна обеспечить при­емлемое качество и обслуживание. Товар фирмы, выпускаю­щей дифференцированную продукцию, должен быть не на­столько дороже товаров конкурентов, чтобы это было в ущерб ей самой.

Если бизнес специализирован, фирма сосредоточивается на производстве сравнительно редко встречающихся (или отсут­ствующих) на рынке товаров и услуг. При этом она может пой­ти либо по пути адаптации к особым запросам рынка, либо при­держиваться противоположной линии - вместо приспособле­ния к требованиям рынка попытаться изменить их путем инно­ваций.

**Существуют по меньшей мере четыре основных типа страте­гий конкурентной борьбы, каждый из которых ориентирован на разные условия экономической среды и разные ресурсы, на­ходящиеся *в* распоряжении фирмы.** Придерживающиеся их фирмы каждая по-своему, не так как другие, но одинаково удачно приспособлены к требованиям рынка. И все они нужны для нормального функционирования экономики.

***Силовая стратегия –* стратегия конкурентной борьбы, ориентированная на снижение издержек производства за счет эффекта масштаба.** Фундаментальный источник сил — массо­вое производство продукции хорошего качества по низким це­нам. За счет этого фирма обеспечивает запас конкурентоспособ­ности. **Девиз такой стратегии: "Дешево, но прилично"** (но не "дорого и плохо"). **Такую стратегию применяют большинство крупных промышленных предприятий.**

***Пионерская стратегия –* стратегия конкурентной борьбы, ориентированная на радикальные инновации. Фирмы, занятые этим рискованным первопроходческим бизнесом, часто называ­ют "первыми ласточками".** Их деятельность связана с созданием новых или с радикальным преобразованием старых товаров или рынков. Сила пионеров обусловлена внедрением принципиаль­ных новшеств, они извлекают выгоду из первоначального присутствия на рынке. В 85 случаях из 100 они терпят крах, но за счет 15 случаев получают огромный эффект и моральный успех. Они являются двигателями научно-технического прогресса. **Де­виз пионеров: "Лучше и дешевле, если получится".**

***Соединяющая стратегия –* стратегия конкурентной борь­бы, предполагающая максимально гибкое удовлетворение не­больших по объему (локальных) потребностей рынка.** Сила Местной неспециализированной фирмы — в ее лучшей приспо­собленности к удовлетворению небольших по объему, а нередко кратковременных нужд конкретного клиента. Это путь повы­шения ценности не за счет сверхвысокого качества (как у нишевой стратегии), а за счет индивидуализации, эксклюзивности товара или услуги. **Девиз соединяющей стратегии: "Вы допла­чиваете за то, что я решаю именно Ваши проблемы".** Повышен­ная гибкость данной стратегии позволяет фирмам удерживать свои позиции в конкурентной борьбе.

***Нишевая стратегия –* стратегия конкурентной борьбы, заключающаяся в выпуске ограниченного количества узкоспе­циализированной продукции высокого качества.** За счет своей способности побеждать более мощных конкурентов не силой, а Умением, фирмы, придерживающиеся этой стратегии, получили Название "хитрых лис". **Свои дорогие и высококачественные то­вары фирмы, проводящие нишевую стратегию, адресуют тем, Кого не устраивает обычная продукция. Девиз стратегии: "Доро­го, зато отлично".** Такие фирмы стремятся уклониться от пря­мой конкуренции с ведущими фирмами. Эта стратегия призыва­ет не бороться напрямую с ведущими корпорациями, а выиски­вать недоступные для них сферы деятельности. Такой подход серьезно повышает шансы слабого в соперничестве с сильными.

На рис. показано место каждой рассмотренных из стратегий в координатах "издержки – качество".



Матрица "издержки-качество" и типы стратегий конкурентной борьбы фирм

Из рис. видно, что наименьшие издержки и наивыс­шее качество имеют фирмы, придерживающиеся пионерской стратегии конкурентной борьбы, обеспечивающей наивысший уровень конкурентоспособности товара за счет монополизации своих новшеств. Для реализации этой стратегии нужны очень квалифицированные кадры, достаточный научно-производст­венный потенциал, мобильность менеджмента. Пионеры обес­печивают развитие общества.

Фирмы, использующие **силовую стратегию**, удовлетворяют потребности **массовых потребителей**, а нишевую – богатых. Соединяющая стратегия аккумулирует в себе элементы всех ра­нее рассмотренных стратегий, поэтому она находится в центре матрицы.

**Инновационная модель развития экономики и направления повышения конкурентоспособности предприятий и товаров**

Возможности предприятия в сфере обеспечения конкурен­тоспособности его товаров зависят от внутренних и внешних факторов. В рыночной экономике во внешней среде постоянно происходят изменения. Одна часть этих процессов открыва­ет благоприятные возможности для предприятия, другая (ча­ще), наоборот, создает для него трудности и ограничения. Для управления конкурентоспособностью товаров необходимо уметь предвидеть как потенциальные помехи (угрозы), так и открывающиеся перспективы (возможности), нужно знать сильные и слабые стороны предприятия.

Потенциальными угрозами предприятия являются: появление новых конкурентов; рост продаж товаров-заменителей; усиление давления со стороны покупателей и поставщиков; изменение потребностей и вкусов покупателей; неблагоприятная политика своего или зарубежных прави­тельств прежде всего в отношении налогов и регулирования внешнеэкономической деятельности.

Однако можно знать об угрозах все, но не иметь возможнос­ти противодействовать им, можно располагать информацией об открывающихся возможностях, но не обладать потенциалом для их реализации. Главными условиями разрешения этих проб­лем являются, прежде всего, использование научных подходов к управлению конкурентоспособностью, наличие квалифици­рованного, инициативного и творческого персонала и необхо­димых финансовых средств.

*Среди возможных причин снижения конкурентоспособности предприятий и отечественных товаров* можно выделить:

– недостаточную степень адаптации предприятий к рыноч­ным условиям;

– ослабление внутриотраслевой конкуренции (развитие олигополии, сохранение монополизма, правительственные суб­сидии);

– отсутствие четких стратегических установок и пассивную стратегию предприятия, ограничивающую его инновационно-инвестиционную активность, сдерживающую внедрение как новых технологий и производств, так и принятие мер по улуч­шению качества продукции;

– недостаточный финансовый потенциал на многих пред­приятиях;

– высокий уровень морального и физического износа обо­рудования;

– низкий уровень менеджмента и маркетинговой деятель­ности, организации производства и труда;

– отсутствие надлежащей мотивации к высокопроизводитель­ному и прежде всего — к инновационному, творческому труду;

– отставание от передовых стран мира в области исследова­ний и разработок;

– высокая энерго, металло- и материалоемкость произво­димой продукции;

– затратный подход к ценообразованию и обеспечению роста объемов производства;

– отсутствие необходимой информации о ситуации на рынках.

Основой современного механизма повышения конкурен­тоспособности предприятий и товаров является ***инновационная модель развития экономики.*** Эта модель представляет много­функциональную и комплексную систему взаимодействия управления активизацией инновационно-инвестиционной дея­тельностью, постоянной адаптацией предприятия к внешней среде и повышением эффективности использования матери­альных, трудовых, интеллектуальных и финансовых ресурсов.

**Реализация инновационной модели повышения конкурен­тоспособности предприятий и товаров предполагает формиро­вание организационно-экономического механизма обеспече­ния конкурентоспособности. Данный механизм включает инновационное управление на микроуровне, рыноч­ный компонент функционирования предприятий, новые фор­мы и методы государственного регулирования процессов повы­шения конкурентоспособности на макро-, мезо- и мегауровне, которые в совокупности определяют конечные результаты дея­тельности предприятий и уровень удовлетворения потребите­лей в конкурентоспособных товарах и услугах.**

Первый компонент механизма – *инновационное управление повышением уровня конкурентоспособности предприятия и то­варов на микроуровне.* Научно-обоснованное управление конку­рентоспособностью предприятия и товаров на микроуровне ба­зируется на соблюдении следующей системы принципов:

• учет механизмов действия экономических законов ры­ночных отношений (законов спроса, предложения, конкурен­ции, эффекта масштаба и др.);

• учет механизмов действия законов функционирования предприятия и производственных процессов (законов пропор­циональности, синергии, самосохранения, развития и т.д.);

• соблюдение требований совокупности научных подходов к управлению конкурентоспособностью (системного, комплексного, воспроизводственного, инновационного, маркетингово­го, функционального, структурного);

• ориентация на конкретные рынки и потребности;

• применение современных информационных технологий для системной и комплексной автоматизации управления;

• применение инновационных методов анализа, прогнозиро­вания и оптимизации (системного анализа, функционально-стои­мостного анализа, динамического программирования и др.);

• ориентация на современные количественные методы оценки, контроля и оперативного управления конкурентоспо­собностью;

• применение в системе инновационного управления кон­курентоспособностью стратегического маркетинга, устанавливающего обратную связь потребителей и внешней среды с про­изводителями товаров;

• преимущественное использование при многофакторной оценке конкурентоспособности предприятия или товаров удельных и относительных показателей, которые в свою оче­редь должны быть проранжированы по коэффициентам весо­мости.

*Инновационное управление конкурентоспособностью товаров на уровне производителя* направлено на постоянное решение сле­дующих задач:

• повышение качества продукции и уровня послепродаж­ного обслуживания; снижение эксплуатационных затрат у по­требителя;

• снижение себестоимости и, соответственно, цены прода­жи товара;

• проведение целевых маркетинговых исследований и эф­фективное использование мер маркетинга при сбыте продук­ции с учетом ее сервисного обслуживания.

**Второй компонент механизма – *рыночное саморегулирование конкурентоспособности предприятий и товаров,* которое на­правлено на постоянное поддержание конкурентоспособности товаров на основе действия законов рынка, факторов, оказыва­ющих влияние на конкурентоспособность товара. К числу це­новых факторов относятся:**

• изменение типа конкуренции на рынке товаров;

• появление новой ниши рынка товаров или перегруппи­ровка уже существующих его сегментов;

• изменение действий существующих конкурентов по про­движению товаров-конкурентов;

• появление на рынке товаров новых конкурентов;

• появление на рынке новых товаров-конкурентов, вклю­чая товары заменители;

• изменение емкости рынка товаров и размеров его потен­циала;

• изменение потребностей и свойств потребителей.

Третий компонент механизма – *инновационные формы и ме­тоды* ***государственного регулирования конкурентоспособности пред­приятий*** *и товаров –* **представляет собой деятельность госу­дарства, направленную на создание условий для повышения конкурентоспособности предприятий страны и производимых отечественных товаров.**

Направления инновационного государственного регулиро­вания конкурентоспособности предприятий и товаров вытека­ют из принятой модели социально-экономического развития страны и осуществления курса на инновационное развитие. Та­кими направлениями являются:

• создание условий по поддержанию и развитию конкурен­тной среды на основе развития предпринимательства и малого бизнеса;

• проведение инновационной и инвестиционной полити­ки, включая разработку научно-технических программ и мер по развитию инновационного производства, совершенствованию организации стандартизации и сертификации продукции;

• проведение эффективной налоговой, кредитной, цено­вой и антиинфляционнойполитики;

• развитие производственной инфраструктуры и сферы обслуживания;

• правовое обеспечение процессов повышения конкурен­тоспособности отечественных предприятий и товаров.

Четвертый компонент механизма – ***регулирование конкурентоспособности предприятий и товаров на мезоуровне***отличает­ся от регулирования на макроуровне не формами и методами, а масштабами регулирования. На мезоуровне оно осуществля­ется в рамках отдельно взятого региона или отрасли, исходя из его (или ее) особенностей. Мезофакторами конкурентоспособ­ности выступают факторы, характеризующие особенности раз­вития региона или отрасли.

Пятый компонент механизма – *регулирование конкурентоспособности* основывается на международной конкурен­ции и сотрудничестве стран, направленном на поддержание и повышение конкурентоспособности отечественных предпри­ятий и их товаров. Мегафакторами конкурентоспособности яв­ляются факторы и тенденции общемирового развития. Основ­ным из них является глобализация мировой экономики, веду­щая к ужесточению конкуренции как на мировом, так и на внутринациональных рынках, требуя от государств усилений в направлении открытости их экономик.

**Основными направлениями повышения конкурентоспособ­ности отечественных предприятий и товаров являются:**

♦ развитие инновационно-инвестиционной деятельности и создание интеллектуальной собственности на предприятиях, производящих наукоемкие товары;

♦ адаптация предприятий к внешней среде и прежде всего к рынку;

♦ использование инновационных подходов с целью повыше­ния эффективности использования трудовых, материальных, нематериальных и финансовых ресурсов, формирующих кон­курентные преимущества предприятия;

♦ создание конкурентной среды в отраслях, разработка предприятиями конкурентных стратегий и периодическое их обновление;

*♦ формирование спроса на определенный товар и потреб­ностей населения, которые предприятие может удовлетворить;*

*♦ повышение научно-технического и организационно-тех­нологического уровня отраслей, обеспечивающих предприятие необходимыми материальными ресурсами и информацией;*

*♦ правовое обеспечение и совершенствование государ­ственного регулирования процессов повышения конкуренто­способности отечественных предприятий и товаров.*

**ЛИТЕРАТУРА**

1. О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы и внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. № 585»: постановление Совета Министров Республики Беларусь 11 марта 2016 г. № 192. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 26.03.2016. – 5/418421.

2. Кодекс Республики Беларуси о земле: принят Палатой представителей 17 июня 2008 г.: одобр. Советом Респ. 28 июня 2008 г. – Минск: Амалфея, 2010. – 132 с.

3. Гражданский кодекс Республики Беларусь. – Минск: Амалфея, 2010. – 752 с.

4. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-З «Об инвестициях». – // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 19.07.2013. – 2/2051.

5. О поддержке и развитии экспорта Республики Беларусь в 2016-2020 годах: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 1 августа 2016 г. № 604. / Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 04.08.2016. – 5/42428.

6. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы: Указ Президента Респ. Беларусь от 15 декабря 2016 г. № 466 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 21.12. 2016. – 1/16792.

7. О Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016-2020 годы: постановление Палаты представителей Национального собрания Респ. Беларусь от 5 апреля 2016 г. № 727-П5/IX // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2016. – 06.04.2016. – 4/8545.

8. Г о л о в а ч е в, А. С. Экономика предприятия: учеб. пособие. В 2 ч. / А. С. Головачев. – Минск: Вышэйш. шк., 2008. – Ч. 1. – 464 с.

9. Г о л о в а ч е в, А. С. Экономика предприятия: учеб. пособие. В 2 ч. / А. С. Головачев. – Минск: Вышэйш. шк., 2008. – Ч. 2. – 464 с.

10. Ж у д р о, М. К. Экономика предприятия: учеб. пособие / М. К. Жудро. – Минск: БГЭУ, 2009. – 367 с.

11. Ж у д р о, М. К. Экономика организаций АПК: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / М. К. Жудро. – Минск: ИВЦ Минфина, 2010. – 616 с.

12. К у н д и у с, В. А. Экономика агропромышленного комплекса: учеб. пособие / В. А. Кундиус. – М.: КноРус, 2010. – 544 с.

13. К р у м, Э. В. Экономика предприятия: учеб. пособие / Э. В. Крум; под общ. ред. Э. В. Крум, Т. В. Елецких. – 2-е изд., дораб. и испр. – Минск: Вышэйш. шк., 2010. – 304 с.

14. Н е х о р о ш е в а, Л. Н. Экономика предприятия: учеб. пособие / Л. Н. Нехорошева, Н. Б. Антонова, Л. В. Гринцевич; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л. Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2008. – 719 с.

15. С е р г е е в, И. В. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / И. В. Сергеев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 576 с.

16. С у ш а, Г. З. Экономика предприятия: учеб. пособие / Г. З. Суша. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2006. – 512 с.

17. Т р е т ь я к, Л. А. Экономика сельскохозяйственной организации: учеб. пособие / Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 400 с.

18. Экономика предприятий и отраслей АПК: учебник / П. В. Лещиловский [и др.]; под общ. ред. П. В. Лещиловского. – 2-е изд. – Минск: БГЭУ, 2007. – 574 с.

19. Б у с е л, И. П. Экономика сельскохозяйственного предприятия с основами менеджмента: пособие / И. П. Бусел. – Минск: Лiтаратура i мастацтва, 2009. – 464 с.

20. Г у с а к о в, В. Г. Экономика и организация сельского хозяйства в условиях становления рынка: научный поиск, проблемы, решения / В. Г. Гусаков. – Минск: Белорус. наука, 2008. – 431 с.

21. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса. В 2 кн. Кн. 1 / В. Г. Гусаков [и др.]; под общ. ред. акад. В. Г. Гусакова. – Минск: Белорус. наука, 2007. – 891 с.

22. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса. В 2 кн. Кн. 2 / В. Г. Гусаков [и др.]; под общ. ред. акад. В. Г. Гусакова. – Минск: Белорус. наука, 2007. – 702 с.

23. Экономика сельского хозяйства: учеб. пособие / под ред. проф. Н. А. Попова. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2010. – 398 с.

24. В о л к о в, О. И. Экономика предприятия: учеб. пособие / О. И. Волков, В. К. Скляренко. – 2-изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 272 с.

25. Г р и б о в, В. Д. Экономика организации (предприятия) / В. Д. Грибов, В. Л. Грузинов, В. А. Кузьменко. – 7- изд. – М.: КноРус, 2014. – 408 с.

26. Д е в я т к и н, О. Экономика предприятия (организации): учебник / О. Девяткин. – 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 640 с.

27. М и н а к о в, И. Экономика сельскохозяйственного предприятия / И. Минаков. – М.: Изд-во ИНФРА-М, – 2013. – 370 с.

28. К а с т о р н о в, Н. П. Экономика сельскохозяйственного предприятия: учебник / Н. П. Касторнов, Л. А. Сабетова; под ред. И. А. Минакова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 370 с.

29. К о р ш у н о в, В. В. Экономика организации (предприятия): учебник / В. В. Коршунов. – 2-изд. – М.: Юрайт, 2014. – 448 с.

30. П р у д н и к о в, В. Экономика предприятия: учебник / В. Прудников, В. Скляренко. – 2-изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 352 с.

31. С а ф р о н о в, Н. Экономика организации (предприятия): учебник / Н. Сафронов. – М.: Изд-во «Магистр», 2014. – 256 с.

32. Ч а л д а е в а, Л. Экономика предприятия: учебник / Л. Чалдаева. – Сер. Бакалавр. Академический курс. – 4-изд. – М.: Изд-во «Юрайт», 2015. – 416 с.

33. П а л а м а р ч у к, А. Экономика предприятия: учебник / А. Паламарчук. – Сер. Высшее образование. – М.: Изд-во ИНФРА-М, 2015. – 458 с.

34. Экономика предприятий агропромышленного комплекса: учебник / под ред. Р. Ахметова. – Сер. Бакалавр. Академический курс. – М.: Изд-во «Юрайт», 2014. – 432 с.

35. Экономика предприятия: учебник / под ред. В. Горфинкеля. – Сер. Золотой фонд российских учебников. – 6-е изд. – М: Изд-во «Юнити», 2014. – 663 с.

36. М и н а к о в, И. Экономика сельского хозяйства / И. Минаков. – Сер. Высшее образование. Магистратура. – М.: Изд-во ИНФРА-М, 2014. – 352 с.