

А. В. Бондарец
Н. П. Скосырева

Экономика организаций (предприятий)

Часть III

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАМЫШИНСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ВОЛГОГРАДСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

А. В. Бондарец
Н. П. Скосырева

**ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ
(ПРЕДПРИЯТИЙ)**
Курс лекций
Часть III

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

РПК «Политехник»
Волгоград
2005

ББК 65. 290 я 73

Б 81

Рецензенты: А. В. Хоботов, О. А. Ломовцева.

Бондарец А. В., Скосырева Н. П. Экономика организаций (предприятий).
Курс лекций. Часть III: Учеб. пособие / ВолгГТУ, Волгоград, 2005. – 62 с.

ISBN 5-230-04549-3

Последовательно излагаются основные понятия экономики организации, а также экономические процессы, происходящие на современных предприятиях.

Рассматриваются проблемы функционирования предприятий в переходный период рыночной экономики и основные постулаты развития предприятий.

Предназначено для студентов специальностей 060500 «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит», 061100 «Менеджмент организации», направления 521600 «Экономика», а также для студентов других направлений и специальностей, для которых дисциплина «Экономика организаций» является профилирующей.

Ил. 8. Табл. 1. Библиогр.: 53 назв.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Волгоградского государственного технического университета

ISBN 5-230-04549-3

© Волгоградский
государственный
технический
университет, 2005

Александр Викторович Бондарец, Нина Павловна Скосырева

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ
(ПРЕДПРИЯТИЙ)
ЧАСТЬ III

Учебное пособие

Редакторы: Попова Л. В., Пчелинцева М. А., Просондеев М. И.

Компьютерная верстка Просондеев М. И.

Темплан 2005 г., поз. № 3а.

Подписано в печать 05. 07. 2005 г. Формат 60×84 ¹/₁₆.

Бумага потребительская. Гарнитура "Times".

Усл. авт. л. 3,69. Уч.-изд. л. 3,88.

Тираж 100 экз. Заказ .

Волгоградский государственный технический университет

400131 Волгоград, просп. им. В. И. Ленина, 28.

РПК «Политехник»

Волгоградского государственного технического университета

400131 Волгоград, ул. Советская, 35

ОГЛАВЛЕНИЕ

15. СТАНДАРТЫ И КАЧЕСТВО	3
15.1. СУЩНОСТЬ И СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ	3
15.2. УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ	6
15.3. СТАНДАРТИЗАЦИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ	8
16. ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	16
16.1. ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	16
16.2. ПОДГОТОВКА НОВОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	17
16.3. НОРМЫ И НОРМАТИВЫ	22
16.4. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАНА РАЗВИТИЯ	23
17. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	26
17.1. БИЗНЕС-ПЛАН ПРЕДПРИЯТИЙ	26
17.2. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СОСТОЯНИЯ БАЛАНСА	31
17.3. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ	40
17.4. ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ	41
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	59

15. СТАНДАРТЫ И КАЧЕСТВО

15.1. СУЩНОСТЬ И СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Современная рыночная экономика предъявляет принципиально иные требования к качеству выпускаемой продукции. Это связано с тем, что в современном мире выживаемость любой фирмы, её устойчивое положение на рынке товаров и услуг определяются уровнем конкурентоспособности. В свою очередь конкурентоспособность связана с двумя показателями – уровнем цены и уровнем качества продукции. Причём второй фактор постепенно выходит на первое место. Производительность труда, экономия всех видов ресурсов уступают место качеству продукции.

Качество продукции – важнейший показатель деятельности предприятия, это авторитет фирмы, увеличение прибыли. Повышение качества продукции в значительной мере определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, темпы научно-технического прогресса, рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, используемых на предприятии. Рост качества продукции – характерная тенденция работы всех ведущих фирм мира. Она охватила весь мир, будь то европейские, американские или азиатские предприятия.

Что же такое качество продукции? Как его можно определить? Данное понятие регламентировано ГОСТ 15 467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения». **Качество** – это совокупность свойств продукции, обуславливающих её пригодность удовлетворять определённые потребности в соответствии с её назначением.

С понятием качества тесно связано и понятие *технического уровня продукции* – относительной характеристики качества продукции, основанной на сопоставлении значений показателей, определяющих техническое совершенство оцениваемой продукции с соответствующими базовыми показателями, их значениями.

Качество продукции не ограничивается только одним свойством, это совокупность свойств. Выделим эти свойства. Свойства продукции количественно выражаются в показателях качества. Общеизвестна классификация десяти групп свойств и, соответственно, показателей (рис. 15.1).

Показатели назначения – это область применения продукции, эффект от использования продукции по назначению. Показатели назначения характеризуют полезный эффект от использования продукции по назначению и обуславливают область применения продукции. Для продукции производственно-технического назначения основным может служить показатель производительности, показывающий, какой объём продукции может быть выпущен с помощью оцениваемой продукции, или какой объём про-

изводственных услуг может быть оказан за определённый промежуток времени.



Рис. 15.1. Классификация показателей качества продукции

Показатели надёжности – безотказность, сохраняемость, ремонтпригодность, а также долговечность изделия. В зависимости от особенностей оцениваемой продукции для характеристики надёжности могут использоваться как все четыре, так и некоторые из указанных показателей. Для некоторых изделий, связанных с безопасностью людей, *безотказность* может быть основным, а иногда и единственным показателем надёжности. Чрезвычайно важна безотказность бытовых электроприборов, некоторых механизмов автомобилей (тормозная система, рулевое управление). Для воздушных судов безотказность является единственным и самым основным показателем качества.

Для характеристики *сохраняемости* – свойств изделия сохранять свои показатели в течение хранения и транспортирования – используются такие показатели, как средний срок сохраняемости, гамма-процентный срок сохраняемости. Сохраняемость играет важную роль для пищевой продукции.

Ремонтпригодность определяют такие показатели, как средняя стоимость технического обслуживания, вероятность выполнения ремонта в заданное время. *Долговечность* определяется величиной затрат на поддержание изделия в работоспособном состоянии.

Показатели технологичности характеризуют эффективность конструкторско-технологических решений для обеспечения высокой производительности труда при изготовлении и ремонте продукции. Именно с помощью технологичности обеспечивается массовость выпуска продукции, рациональное распределение затрат материалов, средств труда и времени при технологической подготовке производства, изготовлении и эксплуатации продукции. К их числу относятся показатели сборности изделия, трудоёмкость и материалоемкость изделия, показатели степени использования прогрессивных и экономичных материалов, показатели стандартизации и унификации изделия. *Показатели стандартизации и унификации* – это насыщенность продукции стандартными, унифициро-

ванными и оригинальными составными частями, а также уровень унификации по сравнению с другими изделиями. Все детали изделия делятся на стандартные, унифицированные и оригинальные. Чем меньше оригинальных изделий, тем лучше. Это важно как для изготовителя продукции, так и для потребителя.

Эргономические показатели отражают взаимодействие человека с изделием и комплекс гигиенических, антропометрических, физиологических и психологических свойств человека, проявляющихся при использовании изделия. Это могут быть освещённость, температура, влажность, давление (гигиенические), соответствие конструкции изделия размерам тела человека и его отдельных частей (антропометрические), соответствие конструкции изделия силовым, скоростным, слуховым, зрительным, психофизическим особенностям человека (физиологические и психофизические), соответствие изделия возможностям восприятия и переработки информации и вновь формируемым навыкам человека при использовании изделия (психологические).

Эстетические показатели включают выразительность, рациональность формы, целостность композиции, совершенство исполнения и стабильность товарного вида изделия.

Показатели транспортабельности выражают приспособленность продукции для транспортирования.

Патентно-правовые показатели характеризуют патентную защиту и патентную чистоту продукции и являются существенным фактором при определении конкурентоспособности. При определении патентно-правовых показателей следует учитывать наличие в изделии новых технических решений, а также решений, защищённых патентами в стране, наличие регистрации промышленного образца и товарного знака как в стране-производителе, так и в странах предполагаемого экспорта.

Экологические показатели – это уровень вредных воздействий на окружающую среду, которые возникают при эксплуатации или потреблении продукции, например, содержание вредных примесей, вероятность выбросов вредных частиц, газов, излучений при хранении, транспортировке и эксплуатации продукции.

Показатели безопасности характеризуют особенности продукции для безопасности покупателя и обслуживающего персонала, т. е., обеспечивают безопасность при монтаже, обслуживании, ремонте, хранении, транспортировке и эксплуатации продукции.

Совокупность перечисленных показателей формирует *качество продукции*. Изделие должно быть надёжным, эстетически радующим глаз, хорошо выполнять свои функции, т. е. удовлетворять те потребности, для которых оно предназначено. Но помимо всех этих показателей важна и *цена изделия*. Особое значение имеет цена потребления, которая складывается из продажной цены и затрат, связанных с потреблением изделия за весь срок его службы у покупателя. Цена потребления обычно существенно выше продажной цены (в общих эксплуатационных расходах за весь срок жизни грузовика продажная цена занимает лишь 15 %, самолёта – примерно 11 %, бытового холодильника – 10 %, трактора – 25 %). Именно с ценой связан вопрос *экономически оптимального качества*, или *экономически рационального качества*. Покупатель, приобретая изделие, всегда сопоставляет, компенсирует ли цена изделия набор свойств, которыми оно обладает. Помимо цены важны и эксплуатационные характеристики изделия, поскольку они влекут за собой затраты на эксплуатацию и ремонт, а если изделие характеризуется длительным сроком службы, эти затраты вполне сопоставимы с ценой изделия, а по некоторым изделиям и существенно превосходят продажную цену изделия.

Под экономически оптимальным качеством понимается соотношение качества и затрат, или *цена единицы качества*, что можно представить следующей формулой:

$$K_{\text{опт}} = \frac{Q}{C_{\Sigma}},$$

где $K_{\text{опт}}$ – экономически оптимальное качество; Q – качество изделия; C_{Σ} – затраты на приобретение и эксплуатацию изделия, руб.

Определить знаменатель формулы несложно, поскольку он включает продажную цену изделия, затраты на эксплуатацию, ремонт и утилизацию изделия. Сложнее определить числитель, т. е. качество, включающее самые разнообразные

показатели. Этим занимается целая наука – *квалиметрия*, которая разработала достаточно приемлемые методы по количественной оценке качества, т. е. прирост единицы качества изделия на рубль затрат.

Итак, качество продукции в условиях современного производства – важнейшая составляющая эффективности, рентабельности предприятия и поэтому ему необходимо уделять постоянное внимание. Заниматься качеством должны все – от директора предприятия до конкретного исполнителя любой операции. Показатели качества продукции необходимы для анализа и планирования уровня качества продукции на предприятии и определение её конкурентоспособности.

15.2 УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Различают два понятия: *технический уровень продукции* и *уровень качества продукции* как более широкое понятие.

Технический уровень продукции – относительная характеристика качества продукции, основанная на сопоставлении значений показателей, характеризующих техническое совершенство оцениваемой продукции, с соответствующими базовыми значениями (ГОСТ 15467-79).

В международных стандартах нет понятия «технический уровень продукции», поэтому в них отсутствует и его определение.

Под оценкой технического уровня продукции понимается совокупность операций, включающая выбор номенклатуры показателей, характеризующих техническое совершенство оцениваемой продукции, определение значений этих показателей и сопоставление их с базовыми. Определение технического уровня продукции позволяло ранее проводить относительную оценку технического совершенства оцениваемой продукции по сравнению с лучшими отечественными или зарубежными образцами. Но это понятие не включает в

себя категории рыночной экономики: спрос, конкурентоспособность и другие.

В современных условиях возникает необходимость в смене ориентации и критериев оценки разрабатываемой и выпускаемой продукции. Одним из таких критериев может служить конкурентоспособность продукции.

Различают два понятия: «конкурентоспособность предприятия» и «конкурентоспособность товара».

Под *конкурентоспособностью предприятия* понимается способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию за счёт его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциалы.

Под *конкурентоспособностью товара* понимается совокупность его качественных и стоимостных характеристик, которая обеспечивает удовлетворение конкретной потребности покупателя и выгодно для покупателя отличается от аналогичных товаров конкурентов.

Абсолютно конкурентоспособными, исходя из этого, являются новые виды товаров, не имеющие аналогов на рынке.

Практика определения конкурентоспособности товара основывается на сравнительном анализе его совокупных характеристик с товарами-конкурентами по степени удовлетворения конкретных потребностей и по цене потребления. Конкурентоспособность продукции может быть выражена количественно через показатель конкурентоспособности.

Уровень качества продукции – относительная характеристика продукции, основанная на сопоставлении значений показателей, характеризующих техническое и эстетико-эргономическое совершенство комплексных показателей надёжности и безопасности использования оцениваемой продукции, с базовыми значениями соответствующих показателей. Базовыми значениями показателей качества обладает базовая модель, за которую должен быть принят отечественный или зарубежный аналог наивысшего на данное время качества.

Оценка уровня качества продукции – это совокупность операций, включающая выбор номенклатуры показателей качества оцениваемой продукции, определение значения этих показателей при оценке качества продукции.

Важными проводниками качества являются стандартизация и сертификация продукции.

15.3. СТАНДАРТИЗАЦИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ

Управление качеством – действия, осуществляемые при создании и эксплуатации или потреблении продукции, в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня её качества.

Важным элементом в системах управления качеством изделий является **стандартизация** – нормотворческая деятельность, которая находит наиболее рациональные нормы, а затем закрепляет их в нормативных документах типа стандарта, инструкции, методики требования к разработке продукции.

Главная задача стандартизации – создание системы нормативно-технической документации, определяющей прогрессивные требования к продукции, изготавливаемой для нужд народного хозяйства, населения, обороны страны, экспорта, а также контроль над правильностью использования этой документации.

Действующая система стандартизации позволяет разрабатывать и поддерживать в актуальном состоянии:

- единый технический язык;
- унифицированные ряды важнейших технических характеристик продукции (допуски и посадки, напряжения, частоты и другие);
- типоразмерные ряды и типовые конструкции изделий общемашиностроительного применения (подшипники, крепёж, режущий инструмент и др.);
- систему классификаторов технико-экономической информации;

- достоверные справочные данные о свойствах материалов и веществ.

Система стандартизации Российской Федерации должна быть *гармонизирована* с международными, региональными и национальными системами и обеспечивать:

- защиту интересов потребителей и государства в вопросах качества и номенклатуры продукции, услуг и процессов, обеспечения их безопасности для жизни и здоровья людей, охраны окружающей среды;

- повышение качества продукции в соответствии с развитием науки и техники, с потребностями населения и народного хозяйства;

- совместимость и взаимозаменяемость продукции;

- содействие экономике людских и материальных ресурсов, улучшение экономических показателей производства;

- создание нормативно-технической базы социально-экономических программ и крупных проектов;

- устранение технических барьеров в производстве и торговле, конкурентоспособность продукции на мировом рынке и эффективное участие в международном разделении труда;

- безопасность народно-хозяйственных объектов с учётом риска возникновения природных и техногенных катастроф и других чрезвычайных ситуаций;

- содействие повышению обороноспособности и мобилизационной готовности.

Стандарт – нормативный документ по стандартизации, в котором могут устанавливаться для всеобщего и многократного использования правила, общие принципы, характеристики, требования и методы, касающиеся определённых объектов стандартизации, и который направлен на достижение оптимальной степени упорядочения в определённой области.

Стандарты основываются на обобщённых результатах науки, техники и практическом опыте и направлены на достижение оптимальной пользы для общества. Концепция сис-

темы стандартизации РФ содержит также определённые требования к формированию фонда стандартов:

- стандарты должны быть социально и экономически необходимыми. При разработке стандартов должна быть потребность заинтересованных сторон достичь определённых соглашений по номенклатуре и качеству продукции, процессов и услуг;

- стандарт должен иметь определённый круг пользователей и конкретность требований;

- стандарты не должны дублировать друг друга;

- стандартизация должна быть комплексной, т. е. в странах должны быть отражены взаимосогласованные требования:

- а) по всем стадиям жизненного цикла продукции – от разработки до утилизации;

- б) по всем уровням разукрупнения – от материалов, веществ, технологий, до конечной продукции;

- в) по всем аспектам обеспечения качества, включая установление в стандартах взаимосогласованных требований к продукции, методам контроля и испытаний, метрологическому обеспечению.

Фонд государственных стандартов должен строиться, исходя из целесообразного равновесия между двумя принципами:

- не стать тормозом в процессе достижений науки и техники;

- обладать стабильностью требований в течение определённого периода, особенно для стандартов основополагающих и общетехнических.

Взаимосвязь внутри фонда стандартов должна подчиняться следующим правилам:

- большую свободу в выборе потребительских характеристик должны предоставлять стандарты на конечную продукцию;

- более жёсткие требования к функциональным характеристикам, унификации, взаимозаменяемости, совместимости должны устанавливаться в стандартах на составные части, комплектующие элементы, материалы.

Стандартизация основана на ряде принципов:

- *повторяемость* – определяет круг объектов, к которым применимы вещи, процессы, отношения, обладающие одним общим свойством – повторяемостью либо во времени, либо в пространстве;

- *вариантность* – создание рационального многообразия – обеспечивает минимум рациональных разновидностей стандартных элементов, входящих в стандартизируемый объект;

- *системность* определяет стандарт как элемент системы и приводит к созданию систем стандартов, связанных между собой внутренней сущностью конкретных объектов стандартизации;

- *взаимозаменяемость* – применительно к технике – предусматривает сборку или замену одинаковых деталей, изготовленных в разное время и в различных точках пространства.

В настоящее время сформировалась *Государственная система стандартизации Российской Федерации* (ГСС), которая регламентирует процессы построения, изложения и распространения стандартов в Российской Федерации. ГСС включает пять основополагающих стандартов:

1. *ГОСТ Р 1.0-92 Государственная система стандартизации Российской Федерации. Основные положения;*

2. *ГОСТ Р 1.2-92 Государственная система стандартизации Российской Федерации. Порядок разработки государственных стандартов.*

3. *ГОСТ Р 1.3-92 Государственная система стандартизации Российской Федерации. Порядок согласования, утверждения и регистрации технических условий.*

4. *ГОСТ Р 1.4-92 Государственная система стандартизации Российской Федерации. Стандарты предприятия. Общие положения.*

5. *ГОСТ Р 1.5-92 Государственная система стандартизации Российской Федерации. Общие требования к построению, изложению, оформлению и содержанию стандартов.*

В государственные стандарты Российской Федерации включают:

- обязательные требования к качеству продукции, работ и услуг, обеспечивающие безопасность для жизни, здоровья и имущества, охрану окружающей среды, обязательные требования техники безопасности и производственной санитарии;

- обязательные требования по совместимости и взаимозаменяемости продукции;

- обязательные методы контроля, требований к качеству продукции, работ и услуг, обеспечивающие их безопасность для жизни, здоровья людей и имущества, охрану окружающей среды, совместимость и взаимозаменяемость продукции;

- параметрические ряды и типовое конструирование изделий;

- основные потребительские и эксплуатационные свойства продукции, требования к упаковке, маркировке, транспортировке и хранению, а также утилизации продукции;

▪ положения, обеспечивающие техническое единство при разработке, производстве, эксплуатации продукции и оказании услуг, правила обеспечения качества продукции, сохранность и рациональное использование всех видов ресурсов, термины, определения и обозначения, метрологические и другие общетехнические правила и нормы.

В Российской Федерации *нормативные документы по стандартизации* подразделяются на следующие категории (рис. 15.2):

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

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

- стандарты основополагающие;
- стандарты на продукцию, услуги;
- стандарты на процессы;
- стандарты на методы контроля (испытаний, измерений, анализа).



Рис. 15.2. Схема нормативных документов

Национальный стандарт (ГОСТ Р) – стандарт, принятый национальным органом по стандартизации одной страны.

Региональный стандарт – стандарт, принятый региональной международной организацией по стандартизации.

Межгосударственный стандарт – стандарт, принятый государствами, присоединившимися к соглашению о проведении согласованной политики в области стандартизации, метрологии и сертификации, и применяемый ими непосредственно.

Международный стандарт – стандарт, принятый международной организацией по стандартизации (ИСО).

Для новой российской системы по стандартизации характерны следующие качества:

- максимальное сближение требований отечественных и международных стандартов;
- сохранение обязательности требований государственных стандартов лишь к той части показателей, которые во всём мире подлежат законодательному урегулированию, т. е., прежде всего, показателей безопасности для человека и окружающей среды, технической и функциональной совместимости и взаимозаменяемости.

Сертификация продукции – это проверка соответствия товара требованиям стандартов; сертификация устанавливает, что продукция испытана, проверена и достаточно объективна.

Определение понятия «сертификация продукции» было разработано специальным комитетом по вопросам сертификации продукции Международной организации по стандартизации (ИСО): *сертификация соответствия – действие третьей стороны, доказывающее, что обеспечивается необходимая уверенность в том, что должным образом идентифицированная продукция, процесс или услуга соответст-*

вуют конкретному стандарту или другому нормативному документу.

Сертификация основана на проведении испытаний и оценке условий производства сертифицируемой продукции, контроле за выполнением этих процедур и надзоре за качеством продукции со стороны независимого органа. Сочетание всех этих операций позволяет установить в нормативно-технической документации (НТД) и контролировать любые важные для потребителя характеристики продукции. Поэтому сертификация – не только надёжная гарантия строгого их соответствия установленным требованиям и источник достоверной информации о таком соответствии, но и эффективное средство, и стимул повышения качества продукции.

Порядок организации и проведения работ по сертификации строится так, чтобы обеспечить достаточную объективность сертификации, достоверность и воспроизводимость результатов испытаний, быть экономически приемлемым как для изготовителей, так и для потребителей продукции.

Работы по сертификации основаны на следующих принципиальных положениях:

- выборе критериев, по которым можно судить, что продукция отвечает интересам потребителей, требованиям законов страны-импортёра, возможностям изготовителей;
- выборе системы сертификации, зависящей от авторитета органа по сертификации, который, в свою очередь, зависит от беспристрастности, компетентности персонала, проводящего сертификацию, и надёжности оборудования;
- стабильности технологического процесса производства продукции, использовании системы управления качеством продукции, оценки и контроле за её действием;
- независимости результатов испытаний и проведения работ по сертификации.

При положительных результатах сертификационных испытаний изделия должны иметь подтверждающее доказательство – клеймо, специальный знак, этикетку, сопроводительный документ, сертификат.

Сертификат – документ, удостоверяющий, что на предприятии выпускается продукция, соответствующая всем требованиям стандарта.

Сертификация может быть:

- *обязательной* – для параметров качества продукции, регламентирующих охрану окружающей среды, безопасность пользователя продукции;
- *факультативной* – для параметров, которые могут улучшить климат доверия между поставщиками и потребителями продукции, повысить её конкурентоспособность.

Кроме обязательной сертификация может быть и добровольная, но в этом случае предприятие получает на свою продукцию не сертификат соответствия, как при обязательной, а знак соответствия.

Сертификат может быть выдан непосредственно изготовителем продукции (самосертификация), а также третьей стороной – сторонней организацией, которая оценивает и подтверждает правильность проводимых мероприятий (от испытаний до выдачи сертификата). В настоящее время применяется несколько схем сертификации (табл. 15.1).

Как видно, схемы сертификации предусматривают различные виды испытаний, например, схемы 1–5, включающие типовые испытания образцов продукции, отличаются нарастающим объёмом мероприятий по контролю качества продукции. Наиболее современна, но и наиболее сложна схема 5, послужившая основой для международных систем сертификации.

Таблица 15.1

СХЕМЫ СЕРТИФИКАЦИИ

Схема сертификации	Аттестация предприятия	Оценка организации контрольных испытаний на предприятии	Типовые испытания образцов продукции в испытательном цехе	Последующий контроль качества продукции		
				Испытание образцов из торговли	Испытание образцов с производства	Надзор за системой управления качеством на предприятии
1	-	-	+	-	-	-
2	-	-	+	+	-	-
3	-	-	+	-	+	-
4	-	-	+	+	+	-
5	+	-	+	+	+	+
6	+	+	-	-	-	-
7	-	-	на выборку	-	-	-
8	-	-	100 %	-	-	-

Сертификация направлена на достижение следующих целей:

- создание условий для деятельности предприятий, учреждений, организаций и предпринимателей на едином товарном рынке России, а также для участия в международном экономическом, научно-техническом сотрудничестве и международной торговле;
- содействие потребителям в компетентном выборе продукции;
- содействие экспорту и повышение конкурентоспособности продукции;
- защита потребителя от недобросовестности изготовителя (продавца, исполнителя);
- контроль безопасности продукции для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества;
- подтверждение показателей качества продукции, заявленных изготовителями.

Основная задача сертификации – добиваться, чтобы сертификаты, выданные в стране, признавались нашими зарубежными партнёрами, чтобы эти сертификаты открывали отечественной продукции путь на внешний рынок.

Вся ответственность за сертификацию в стране возложена на Государственный комитет РФ по стандартизации (Госстандарт) и его органы, наделённые этими полномочиями.

Предприятие, планирующее сертифицировать свою продукцию, должно направить заявку в Госстандарт или в орган, который уполномочен им на проведение этой работы. Госстандарт после получения такой заявки сообщает предприятию, какой организацией будет осуществлена проверка производства и в какой лаборатории будут проведены испытания продукции. Если проверка и испытания подтвердили, что продукция соответствует требованиям стандарта, то составляется протокол, который направляется затем в органы Госстандарта. Последний на основе этих подтверждающих

документов выдаёт предприятию-изготовителю *Сертификат соответствия*.

Все расходы, связанные с процедурой сертификации продукции, оплачиваются предприятием-заявителем, которые затем списываются на издержки производства.

Следует отметить, что вопросы управления качеством, защиты прав потребителей регламентируются в развитых странах законодательством. В Российской Федерации сделаны первые шаги в этом направлении и принят ряд законов:

- «О стандартизации»;
- «О защите прав потребителей»;
- «О сертификации продукции и услуг»;
- «Об обеспечении единства измерений».

16. ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

16.1. Виды деятельности предприятия

Предпринимательская деятельность весьма разнообразна. Поскольку любой бизнес в той или иной степени связан с основными фазами воспроизводственного цикла – производством продукции и услуг, обменом и распределением товаров, их потреблением – можно выделить следующие **виды предпринимательской деятельности**: производственное предпринимательство, коммерческое, финансовое.

Кроме этого, в последние десятилетия во всех экономически развитых странах мира обособливается такой самостоятельный вид предпринимательства, как консультативный (консалтинг).

В то же время каждый из названных видов предпринимательства распределяется на некоторое число подвидов. В общем представлении существующие виды и подвиды предпринимательства можно представить в виде схемы на рис. 16.1.

ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА			
Производственное	Коммерческое	Финансовое	Консультативное
Инновационное	Торговое	Банковское	Общее управление
Научно - техническое	Торгово- закупочное	Страховое	Администрирование
Производство товаров	Торгово- посредническое	Аудиторское	Финансовое управление
Оказание услуг	Товарные биржи	Лизинговое	Управление кадрами
Производственное потребление товаров		Фондовые биржи	Маркетинг
Производственное потребление услуг			Производство
			Информационная технология
Информационное			Специализированные услуги

Рис. 16.1. Виды предпринимательской деятельности

Производственное предпринимательство можно назвать ведущим видом предпринимательства. Здесь осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные ценности. Однако именно эта сфера деятельности при переходе к рыночной экономике претерпела наибольшие негативные изменения:

распались хозяйственные связи, нарушилось материально-техническое обеспечение, резко упал сбыт продукции, ухудшилось финансовое положение предприятий.

Наибольшее развитие в первые годы перехода к рынку в России получило *коммерческое предпринимательство*. Оно характеризуется операциями и сделками по купле и продаже товаров и услуг. Здесь быстрее можно получить отдачу. Эта сфера, во многом ограниченная ранее, стала стремительно развиваться, главным образом как частное, индивидуальное предпринимательство. Сюда направили свои усилия многие энергичные, инициативные люди. Нередко среди них имеются и те, чью деятельность раньше относили к так называемой «теневой» экономике. Если производственная деятельность обеспечивает, как правило, 10–12 % рентабельности предприятия, фирмы, то коммерческая – 20–30 %, а нередко и выше.

Особым видом предпринимательской деятельности является *финансовая* (или финансово-кредитная) *сфера* – т. е. обращение, обмен стоимостей. Финансовая деятельность проникает и в производственную, и в коммерческую, однако она может быть и самостоятельной: например, банковское, страховое дело и др. Финансовая сделка предполагает не такую высокую норму рентабельности, как предыдущие виды предпринимательской деятельности: эта величина может составить 5–10 %.

В последние годы все большее развитие в России получает такая перспективная форма, как *консультативное предпринимательство*. Оно имеет множество направлений и, сопоставляя уровень его развития в нашей стране с другими развитыми странами, можно сделать вывод, что в ближайшие годы консалтингу предстоит стремительно развиваться.

Сущность производственного предпринимательства.

Будучи относительно самостоятельными, виды предпринимательской деятельности взаимно переплетаются, дополняют друг друга. При этом приоритет надо отдать производственному предпринимательству, наиболее сложному и определяющему все виды предпринимательской деятельности.

Как видно из рис. 16.1 к производственному предпринимательству относятся инновационная, научно-техническая деятельность, собственно производство товаров и оказание услуг, производственное их потребление, а также информационная деятельность в этих областях.

16.2. ПОДГОТОВКА НОВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Любой предприниматель, вознамерившийся заняться производственной деятельностью, прежде всего должен определить, какие конкретно товары он будет производить, какие виды услуг намерен оказывать. Далее этот предприниматель приступает к маркетинговой деятельности. Для вы-

явления потребности в товаре, спроса на него он вступает в контакты с потенциальными потребителями, покупателями товаров, с оптовыми или оптово-розничными торговыми организациями. Формальным завершением переговоров может служить контракт, заключенный между предпринимателем и будущими покупателями товара. Такой контракт позволяет свести к минимуму предпринимательский риск. В противном случае предприниматель начинает производственную деятельность по выпуску товара, имея лишь устную договоренность. В условиях сложившихся рыночных отношений на Западе устная договоренность, как правило, служит надежной гарантией и в последующем, при необходимости, может быть оформлена в виде контракта, сделки. Значительно сложнее положение в нашей стране. В условиях формирующихся рыночных отношений надежность устной договоренности очень невелика, а риск существенно высок.

Следующий этап производственного предпринимательства – приобретение или аренда (наем) факторов производства.

Факторы производства

Как известно, в число факторов производства входят *производственные фонды, рабочая сила, информация*.

Производственные фонды в свою очередь подразделяются на *основные и оборотные*.

Основные производственные фонды (орудия труда) включают в себя здания, сооружения, передаточные устройства, силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование, вычислительную технику, транспортные средства, инструмент и приспособления, производственный инвентарь, прочие основные фонды. К основным производственным фондам относят также здания производственных цехов, заводоуправления, лабораторий и др.

В число сооружений входят ограждения вокруг территории предприятия, фирмы, мосты, нефтяные скважины, угольные разрезы и др. К передаточным устройствам относят силовые кабели, линии электропередач, различные трубопроводы, нефтепроводы, газопроводы и др. Силовые машины включают в себя различные двигатели, турбины, паровые котлы и др. Важнейший элемент основных производственных фондов – рабочие машины и оборудование. К ним относятся все технологическое оборудование, машины и оборудование вспомогательных цехов. Эта часть основных фондов условно называется активной частью, т. к. именно на машинах и оборудовании непосредственно изготавливается продукция. В состав транспортных средств входит транспорт всех видов: автомобильный, железнодорожный, авиационный, морской, речной, гужевой и др. Инструмент и приспособления относят к основным производственным фондам при наличии двух условий: по стоимости – дороже 1

млн. руб. и по сроку службы – более одного года.

Оборотные производственные фонды (предметы труда) составляют сырье, основные и вспомогательные материалы, топливные и энергетические ресурсы, тара и тарные материалы, малоценный и быстроизнашивающийся инструмент и производственный инвентарь, запасные части для ремонтов. Сюда же отнесем покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов. К сырью относятся предметы труда, полученные в добывающих отраслях промышленности (руда, нефть, уголь, газ и т. п.) или в сельском хозяйстве (хлопок, лен, шерсть, кожа и т. п.), не прошедшие промышленной переработки. Материалы – это предметы труда, прошедшие определенные этапы переработки и поступающие в производство для изготовления готовой, законченной продукции. При этом основные материалы составляют основу, субстанцию будущего готового продукта (металл, дерево, ткань и т. п.), а вспомогательные материалы дополняют основные (красители, пуговицы, фурнитура и т. п.) или способствуют процессу производства (смазочные масла, обтирочные материалы и т. п.). Инструмент и инвентарь относят к оборотным фондам по двум признакам: стоимости и сроку службы. В любом случае, если инструмент или производственный инвентарь имеет срок службы менее одного года, его относят к оборотным производственным фондам. Полуфабрикаты обычно различают покупные со стороны и собственного производства. В любом случае полуфабрикат – это незаконченная продукция, подлежащая доработке до готового продукта в другом цехе (участке) данного предприятия, фирмы или на другом предприятии. Незавершенное производство представляет также незаконченную изготовлением продукцию, но в отличие от полуфабриката незавершенное производство, как правило, находится на рабочем месте, оно не может быть передано для

доработки в другое подразделение предприятия и подлежит доработке в данном цехе (участке).

Особо следует остановиться на расходах будущего периода. Главное их назначение – обеспечить повышенные расходы на первых порах освоения новой продукции. Впоследствии в течение определенного времени эти расходы будут отнесены на издержки производства.

Рабочую силу предприниматель нанимает путем объявлений, через биржи труда, агентство по трудоустройству, с помощью друзей, знакомых. При подборе персонала следует учитывать образование кандидата, уровень его профессиональных навыков, опыт предшествующей работы, личные качества.

Далее предприниматель приобретает всю необходимую ему *информацию* о возможности привлечения ресурсов: материальных, финансовых и трудовых, – о рынке сбыта наметаемой к изготовлению продукции или услуги и т. д.

Потребность в финансовых средствах и ее расчет. Осуществление предпринимательской сделки связано с денежными затратами. Общую потребность в деньгах (Дп) на производственно-предпринимательскую деятельность можно рассчитать по формуле:

$$Дп = Др + Дм + Дс + Ди + Ду,$$

где Др – денежные средства, необходимые для оплаты наемных работников; Дм – денежная оплата стоимости приобретаемых сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, энергии; Дс – денежные расходы, связанные с приобретением и использованием средств труда (основных производственных фондов) – зданий, сооружений, передаточных устройств, машин, оборудования, вычислительной техники, инструмента, транспортных средств и др.; Ди – денежная оплата приобретаемой предпринимателем информации; Ду – оплата услуг сторонних организаций и лиц (строительные работы, транспортные услуги и др.).

Для начала производственной деятельности предпринимателю надо иметь необходимый стартовый капитал. Не у каждого он есть. В этом случае предприниматель обращается в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных средств за получением кредита. Можно избрать и другой путь – получение предпринимателем факторов производства (помещений, оборудования, сырья, материалов, информации и др.) в кредит. Однако в любом случае предприниматель должен будет вернуть кредитору денежную сумму, полученную в кредит, или равную стоимости взятых в кредит факторов производства плюс проценты за пользование кредитом.

Денежные субсидии, как правило, на льготных условиях могут предоставлять предпринимателю, особенно начинающему, государственные структуры. Так, Федеральным Законом от 12. 05. 1995 г. "О государственной поддержке малого предпринимательства" предусмотрены создание фондов поддержки малого предпринимательства, льготы по налогообложению субъектов малого предпринимательства, льготное их кредитование, ускоренная амортизация основных производственных фондов и др.

Косвенными участниками производственной предпринимательской деятельности являются федеральные и муниципальные финансовые органы, налоговая инспекция, налоговая полиция. Они выполняют чисто фискальную функцию, изымая у предпринимателя в федеральный и местный бюджеты налоги, обязательные платежи, отчисления, штрафы, пошлины и т. п.

Результативность производственной деятельности. Результатом производственной деятельности предпринимателя являются реализация продукции или работ, услуг покупателю, потребителю и выручка определенной суммы денег. Разность между денежной выручкой и издержками производства составит прибыль предприятия.

Различают валовую (балансовую) и остаточную (чистую) прибыль предпринимателя. *Валовая прибыль* представляет собой денежную сумму, которая остается у предпринимателя после оплаты им всех затрат на производство и реализацию продукции, но до выплаты налогов. *Остаточная (чистая) прибыль* определяется вычитанием из валовой прибыли налогов, отчислений, различных платежей, штрафов, пошлин и т. п. и представляет собой конечный итог деятельности предпринимателя-производственника.

Общую финансовую оценку деятельности такого предпринимателя определяют *показателем рентабельности*. Он находится отношением остаточной прибыли к полным издержкам производства. Так, например, если общая сумма полных издержек производства составила 40,0 млн., а чистая прибыль – 6,0 млн. руб., то рентабельность будет равна 15 % ($6/40 \times 100$). Для западных предпринимателей такая рентабельность считалась бы высокой, для отечественных – минимальной. Очевидно, в данном случае имеет значение и масштаб производства.

Венчурный бизнес. Говоря об инновационном предпринимательстве, следует упомянуть и о получившем в последние годы широкое развитие венчурном бизнесе.

Венчурный бизнес, как правило, трактуется как рискованный бизнес. Это одна из форм технологических нововведений. Венчурный бизнес характерен для коммерциализации результатов научных исследований в наукоемких и в первую очередь в высокотехнологичных областях, где получение эффекта не гарантировано и имеется значительная доля риска. Под венчурной фирмой понимается обычно коммерческая научно-техническая фирма, занятая разработкой и внедрением новых и новейших технологий и продукции с неопределенным заранее доходом, т. е. с рискованным вкладом капитала.

Надо отметить, что малые предприятия играют важную роль в развитии инновационного предпринимательства. В

свою очередь венчурный бизнес имеет ряд преимуществ перед другими формами организации инновационного предпринимательства в малом бизнесе: высокая гибкость, динамизм и др.

Венчурное предпринимательство базируется на принципах разделения и распределения риска. Оно позволяет авторам идей, не имеющим в достаточном объеме собственных средств, реализовать эти идеи.

16.3. НОРМЫ И НОРМАТИВЫ

Обоснование планов развития предприятий осуществляется на основе системы прогрессивных технико-экономических нормативов и норм. Под нормой понимается максимально допустимая величина абсолютного расхода сырья, материалов, топлива, энергии и т. д. на изготовление единицы продукции (или выполнение определённого объёма работы) установленного качества. Норматив – величина относительная. Она характеризует степень использования (%) орудий труда, предметов труда, их расходование на единицу площади, веса, объёма и т. д.

Применяемые технико-экономические нормы и нормативы должны быть и прогрессивными, т. е. при их разработке необходимо учитывать современный уровень развития науки, техники, технологии, организации производства и труда; наиболее полно использовать производственные мощности и передовой производственный опыт.

Наиболее совершенный метод разработки норм – *расчётно-аналитический*, при котором нормы и нормативы технически обосновываются путём всестороннего критического анализа состояния производства, возможных изменений в нём, изучения влияния различных факторов. В основу норм закладываются технико-экономические и организационные условия работы в плановом периоде.

Технико-экономические нормы и нормативы разрабатываются по следующим основным группам:

- нормы затрат живого труда (нормы затрат рабочего времени на единицу продукции, нормы выработки продукции в единицу времени, нормы обслуживания, нормативы численности);
- нормы материальных затрат (удельные нормы затрат сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих изделий);
- нормативы использования орудий труда (нормативы использования машин, оборудования, механизмов, сооружений, инструментов);
- нормативы организации производственного процесса (длительность

производственного цикла, объёмы незавершённого производства, запасы сырья, материалов, топлива);

- нормы продолжительности освоения проектных мощностей вводимых в действие предприятий, цехов, агрегатов, установок, производств.

Назначение отдельных групп норм и нормативов различно. Нормы затрат живого труда служат в основном для определения уровня производительности труда, использования рабочего времени, установления размера заработной платы. На основе удельных норм расхода материальных ресурсов и производственной программы определяется потребное количество отдельных видов и марок материальных ресурсов. Нормативы использования орудий труда позволяют рассчитывать уровень использования производственных мощностей. Нормы и нормативы служат для определения себестоимости продукции.

16.4. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАНА РАЗВИТИЯ

Необходимость технико-экономического обоснования планов и повышения эффективности производства предопределяет *систему показателей плана*. Показатели, применяемые в планировании, подразделяются на *количественные и качественные, объёмные и удельные*.

Количественные показатели плана выражаются *абсолютными величинами*. К ним относятся: объём товарной, валовой продукции, объём реализации, численность работающих, фонд заработной платы, сумма прибыли, размер затрат различных производственных ресурсов (металла, топлива и т. д.) и другие.

Качественные показатели плана являются *величинами относительными*. Они выражают экономическую эффективность производства, его отдельных факторов, и те, которые выражают соотношение количественных показателей между собой, – это рост производительности труда, снижение себестоимости продукции, рентабельность производства, фондоотдача, качество продукции и др. К качественным показателям относятся также те, которые выражают соотношение количественных показателей между собой, например, рентабельность производства, фондоотдача, качество продукции и др.

Между количественными и качественными показателями существуют связь и взаимодействие. Для того, чтобы рационально организовать труд коллектива предприятия, обеспечить непрерывность и пропорциональность развития производства, нацелить работников на повышение

эффективности производства, одного показателя, например, объёма товарной продукции, недостаточно. Нужна *система*, сочетание количественных и качественных показателей, которые направили бы предпринимателей не только на увеличение объёма выпуска продукции, но и на изготовление этой продукции в нужной населению и предприятиям номенклатуре, требуемого качества, с получением определённого эффекта в виде прибыли, при минимальных затратах трудовых, материальных и денежных ресурсов.

В системе показателей плана предприятия различают объёмные и удельные показатели.

Объёмные показатели устанавливают абсолютные величины производства в целом, отдельных процессов и факторов, в нём участвующих, например: объём производства в целом; объём механической обработки, сборки; объём трудовых затрат; объём материальных ресурсов и т. д.

Удельные показатели устанавливают отношение двух или нескольких взаимосвязанных показателей, например: затраты металла на единицу продукции, капитальные затраты на единицу производственной мощности и др.

Для исчисления показателей плана предприятия применяются ***натуральные, трудовые и стоимостные измерители***.

Натуральные измерители используются при планировании объёма производства, материальных ресурсов. Их преимущество в том, что они обеспечивают возможность получения количественного выражения и качественной характеристики тех или иных показателей. Применение натурального измерителя показателей плана ограничивается невозможностью обобщения различных по характеру натуральных показателей.

Для измерения объёма производства однородных изделий, различных по материалоемкости или другому признаку, применяют *условно-натуральный измеритель*. В этом случае за условную единицу принимают одно из однородных изделий, а все остальные приравнивают к нему по одному из перечисленных выше признаков (как правило, трудоёмкости).

Широкое применение получил *трудовой измеритель* объёма производства, выражаемый, как правило, в норма-часах. Трудовые измерители в сочетании с натуральными использу-

ются для исчисления производительности труда, размера оплаты труда, определения норм выработки и др.

В условиях товарно-денежных отношений большое значение сохраняет *стоимостной (денежный) измеритель*. С помощью стоимостных показателей определяют динамику развития промышленности, темпы и пропорции, взаимоувязывают все разделы плана. В стоимостных измерителях планируются объём реализации продукции, товарная и валовая продукция.

План развития предприятия включает следующие основные разделы:

- план производства промышленной продукции (производственная программа);
- план развития науки и техники;
- план повышения экономической эффективности производства;
- план капитальных вложений и капитального строительства;
- план материально-технического обеспечения;
- план по труду и кадрам;
- план по издержкам производства и реализации продукции;
- финансовый план;
- план социального развития коллективов предприятий и объединений;
- план мероприятий по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов.

Центральный раздел плана развития предприятия – *план производства продукции (производственная программа)*, в котором устанавливаются задания по производству отдельных видов продукции в натуральном и стоимостном выражении, предусматривается дальнейшее повышение качества продукции. Для определения объёма продукции в стоимостном выражении используются показатели реализуемой, товарной и валовой продукции.

Показатели производственной программы: темп роста производства товарной (валовой) продукции, производство важнейших видов продукции в натуральном выражении (с указанием «в том числе продукции для экспорта»), включая показатель качества продукции.

Основой для определения в плане объёма продукции в стоимостном выражении служит *план производства промышленной продукции в натуральном выражении*. Неотъемлемой частью этого плана является *задание по дальнейшему повышению качества продукции*.

17. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

17.1. БИЗНЕС-ПЛАН ПРЕДПРИЯТИЙ

Планирование предпринимательской деятельности основано на бизнес-плане. Структура и содержание бизнес-плана строго не регламентированы. В отличие от *техпромфинплана* (плана производственно-хозяйственной деятельности предприятия) бизнес-план может иметь 6, 7, 12, 18 и другое число разделов. Он ориентирован на достижение успеха, главным образом, в финансово-экономической деятельности. Хотя бизнес-план не имеет строго регламентированных содержания и структуры, при его подготовке следует обратить внимание на следующие условия:

1. Бизнес-план должен быть профессиональным. По содержанию, внешнему виду судят о компетенции предпринимателя, разработавшего этот бизнес-план. Этот документ должен быть простым, понятным и доступным для пользования.

2. Бизнес-план должен быть разделён на главы (разделы). Первый раздел (глава) – цели и задачи предпринимательского дела. Бизнес-план должен быть составлен таким образом, чтобы любой инвестор мог легко отыскать в плане интересные его разделы, части, пункты. С этой целью необходи-

мо предусмотреть функциональное подразделение каждой главы. Для более полного и наглядного восприятия информации рекомендуется использовать таблицы, схемы, диаграммы, графики.

3. Следует заручиться объективной оценкой бизнес-плана. Прежде всего, необходимо ознакомить с ним всех членов предпринимательского коллектива. Бухгалтер должен тщательно проверить все финансовые расчёты. При возможности заключение по бизнес-плану должен сделать аудитор. Другими словами, ни один потенциальный инвестор не должен обнаружить какой-либо ошибки в бизнес-плане.

4. Необходимо контролировать распространение бизнес-плана, так как он содержит конфиденциальную информацию о бизнесе предпринимателя или группы предпринимателей. Следует нумеровать каждый экземпляр. В любом случае при первом знакомстве с потенциальным инвестором следует представить ему краткий обзор или сводку данных, и если инвестор выразил свою заинтересованность, только в этом случае можно представить ему детальный план.

Оптимальным по структуре и содержанию считается бизнес-план, включающий семь разделов (рис. 17.1).

Как видно из схемы, центральным разделом в бизнес-плане является "Цели и задачи предпринимательской сделки".

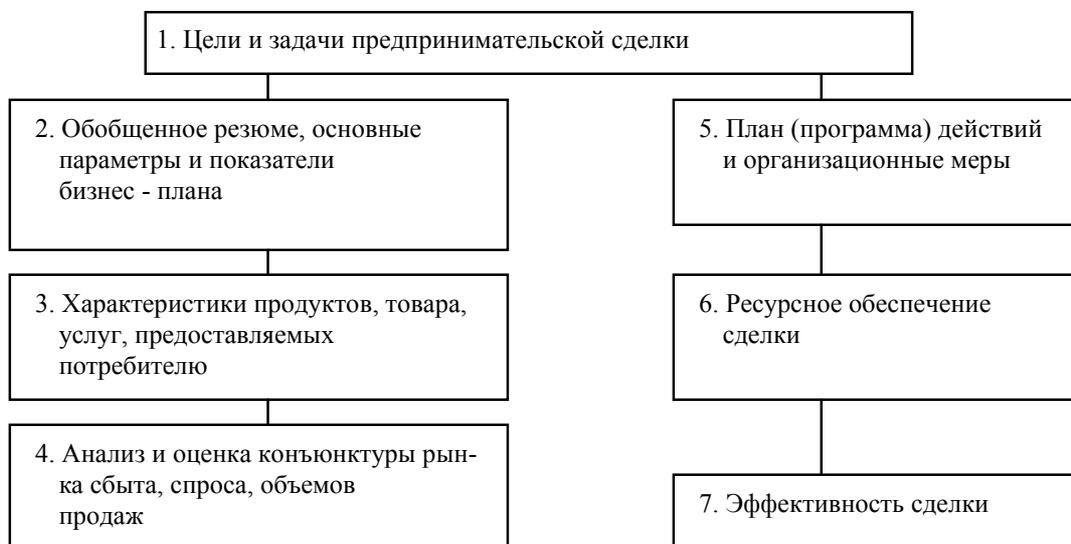


Рис. 17.1. Структура и содержание бизнес-плана

Раздел 1. Цели и задачи предпринимательской сделки (проекта)

Главная цель предпринимательского бизнеса – получение прибыли. Планируя намеченную сделку, следует, прежде всего, разобраться, на какую сумму прибыли можно рассчитывать, и убедиться в том, что проект вообще способен принести желаемую прибыль.

Важно при этом, как и вообще при формировании бизнес-плана, учесть фактор времени. Другими словами, наряду с величиной ожидаемой прибыли необходимо знать, как она распределится во времени, не окажется ли прибыль слишком запоздалой с учётом потребности предпринимателя в денежных средствах и воздействия инфляции, умаляющей значение арифметического прироста денег.

При первоначальной оценке целесообразности предпринимательского проекта необходимо учесть, что сумма получаемой прибыли должна быть существенно выше той, которую мог бы получить предприниматель, помещая затрачиваемые денежные средства на то же время в сберегательный банк. Иначе просто есть смысл свести дело к этой простейшей финансовой сделке.

Наряду с главной, определяющей целью, составители бизнес-плана должны отразить другие цели и задачи.

Социальные цели:

- преодоление дефицита товаров и услуг;
- оздоровление экологической обстановки;
- улучшение психологического климата в стране;
- создание новых духовных и культурных ценностей;

- развитие научно-технического и творческого потенциалов;

- расширение деловых контактов, международных связей.

Повышение статуса предпринимателя – развитие и укрепление его экономического потенциала (включая производственный потенциал, финансовый, технико-технологический, научный, образовательный, а также духовный). Это служит условием и залогом возможности успешного проведения последующих сделок, повышения престижа предпринимателя, порождаемого его известностью, доброй репутацией, гарантиями высокого качества товаров и услуг.

Иные, специальные цели и задачи: *развитие контактов, зарубежные поездки, вхождение в различного рода ассоциации и др.*

Особые задачи предпринимательства, например, благотворительность, проявляющаяся в отчислении части, а иногда и всей остаточной прибыли в пользу других предпринимателей, благотворительных организаций, фондов, бюджета ориентированы обычно на достижение известности, получение льгот.

Раздел 2. Обобщённое резюме, основные параметры и показатели бизнес-плана

Это сводный раздел бизнес-плана, представляющий основные идеи и содержание плана в миниатюре. Он должен быть наиболее чётким, лаконичным и убедительным, так как ознакомление с ним должно дать относительно полное представление о содержании всего бизнес-плана. Поскольку этот раздел – основной, он создаётся и уточняется по мере проработки плана, а завершается лишь после составления бизнес-плана в целом. В сводном разделе бизнес-плана представлены:

- генеральная цель проекта (сделки);
- краткая характеристика предпринимательского продукта, конечного результата намечаемого плана и их отличительные особенности;
- пути и способы достижения поставленных целей;
- сроки осуществления проекта (сделки);

- затраты, связанные с его реализацией;
- ожидаемая эффективность и результативность;
- область использования результатов.

Общие сводные показатели:

- объёмы производства и реализации продукции и услуг;
- выручка;
- собственные и заёмные средства;
- прибыль;
- рентабельность.

Специальные показатели:

- качество реализуемых товаров и услуг, их отличительные свойства, приспособленность к особым вкусам и запросам потребителя;
- срок окупаемости вложений;
- низкая степень риска;
- гарантированность получения планируемого результата.

Раздел 3. Характеристики продуктов, товара, услуг, предоставляемых потребителю

В этом разделе бизнес-плана должны быть зафиксированы:

- наглядные данные, позволяющие с требуемой полнотой "осязать" предпринимательский продукт (опытный образец, его характеристики, описания, модели, фотографии и т. д.);

- сведения о круге потребителей предпринимательского товара и потребностях, которые он будет удовлетворять (прогноз платёжеспособного спроса на товар; данные о регионе, группах населения, организациях, которые предпочтительно, исходя из анализа и прогноза станут покупателями и потребителями товара; данные о динамике ожидаемого потребления товара по временным периодам с учётом факторов, влияющих на изменение потребностей в данном товаре). Результаты прогнозно-аналитических оценок этих параметров включаются в бизнес-план;

- прогноз цен, по которым предполагается реализовать продукт предпринимательской деятельности (продукция, товар, работы, услуги). С учётом высокого уровня инфляции предвидение цены продукта предпринимательства представляет самый трудный элемент составления большинства бизнес-планов.

Раздел 4. Анализ и оценка конъюнктуры рынка сбыта, спроса, объёмов продаж

Этот раздел – непосредственное продолжение изучения потребностей и прогнозирования цен. Он предопределяет объёмы производства и продаж товаров по временным периодам реализации предпринимательского проекта. Исследование, анализ, оценка рынка в процессе подготовки бизнес-плана опираются, с одной стороны, на предположения, то есть, носят прогностический характер, а с другой – на предварительную дого-

ворённость с потенциальным покупателем или с торговыми, сбытовыми организациями. В случаях кратковременных мелких или долговременных крупных предпринимательских проектов ситуации различны. В первом случае можно с высокой степенью достоверности установить круг покупателей, потребителей предпринимательского продукта, что позволяет сделать вывод об объёмах продаж. Во втором случае ситуация более сложная. Изменение спроса на товар, его продажа, потребление устанавливаются при составлении бизнес-плана на основе предположений, оценок, расчётов, прогнозов. Наряду с расчётно-аналитической оценкой рынка сбыта, бизнес-план должен предусматривать также способы активизации рынка посредством маркетинговой и других видов деятельности. При разработке этого раздела необходимо учитывать конкурентов, их возможности, способности и ценовую политику. Поэтому работа над бизнес-планом должна включать корректировку прогнозируемого объекта продаж с учётом конкуренции.

Раздел 5. План (программа) действий и организационные меры

Содержание этого раздела во многом зависит от вида предпринимательской деятельности (производственная, коммерческая, финансовая). Программа предпринимательских действий обычно включает:

- маркетинговую деятельность (реклама, определение рынка сбыта, контакты с потребителем, учёт его запросов);
- осуществление производства продукции (производственное предпринимательство);
- закупку, хранение, транспортировку, реализацию товаров (особенности в коммерческом предпринимательстве);
- обслуживание покупателя, в том числе – послепродажное.

Организационные меры – неотъемлемая часть программы действий, призванная способствовать упорядочению исполнения бизнес-плана. Это способы управления реализацией бизнес-плана, организационные структуры управления проектом, методы координации действий исполнителей, а также меры по установлению специальных форм оплаты труда, стимулирования, набора и подготовки кадров (кадровое обеспечение), учёта, контроля и др.

Раздел 6. Ресурсное обеспечение сделки

В этом разделе приводятся сведения о видах и объёмах ресурсов, необходимых для осуществления предпринимательского проекта, источниках и способах получения ресурсов.

Ресурсное обеспечение охватывает:

- материальные ресурсы (материалы, полуфабрикаты, сырьё, энергия, здания, оборудование и др.);
- трудовые ресурсы;
- финансовые ресурсы (текущие денежные средства, капитальные вложения, кредиты, ценные бумаги);
- информационные ресурсы (статистическая, научно-техническая информация).

Раздел 7. Эффективность сделки (проекта)

Это завершающий раздел бизнес-плана, содержащий характеристику эффективности предпринимательской сделки. В числе основных сводных показателей эффективности – показатели прибыли и рентабельности сделки. Кроме того, учитывается социальная и научно-техническая эффективность (получение новых научных результатов). Здесь же целесообразно проанализировать долговременные последствия предпринимательской сделки.

17.2. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СОСТОЯНИЯ БАЛАНСА

Управление хозяйственной деятельностью предприятия является важнейшим условием достижения положительных экономических результатов. Предприятие вынуждено осуществлять различные платежи, ежедневно выполнять огромное количество разнообразных функций, связанных с поддержанием в нормальном состоянии производственных процессов, своевременным обеспечением всеми видами ресурсов и т. п. Поэтому через определённые промежутки времени на предприятии необходимо производить расчёты для выяснения достигнутых экономических результатов. Экономические результаты предприятия как итог хозяйственной деятельности за определённый период времени отражаются в *отчёте по прибыли и убыткам*. Под этим отчётом понимается расчёт доходов и издержек предприятия за определённый промежуток времени. В данном отчёте особое внимание необходимо уделить обоснованности

расчётов издержек предприятия.

В конце планового периода (как правило, год) *составляется сводный (годовой) отчёт*, в который наряду с отчётом по прибыли и убыткам входит *баланс*. Под балансом понимается отчёт, в котором отражены имущество предприятия в денежном выражении и источники его финансирования на конец отчётного периода. При составлении баланса необходимо соблюдать обязательное условие: сумма хозяйственных средств, заносимых предприятием в свой актив, должна соответствовать сумме, затраченной на их финансирование, отражённой в пассиве.

Активы – хозяйственные средства предприятия, в которые вложен его капитал. Все активы можно подразделить на следующие группы:

1) *основной капитал*: нематериальные активы; материальные активы; финансовые активы.

2) *оборотный капитал*: товарные запасы; дебиторская задолженность; ценные бумаги и прочие краткосрочные финансовые вложения; денежные средства.

Под **пассивами** предприятия понимаются источники его финансирования. Пассивы предприятия можно разделить на следующие группы:

- собственный капитал;
- страховые резервы;
- кредиторская задолженность (долгосрочные и краткосрочные обязательства).

Целесообразно наглядно изобразить предпринимательскую деятельность (в частности, в области производства товаров) в виде определённой системы: на входе – вводимые факторы производства, затем следует технологический процесс, и на выходе – выпуск готовой продукции. Вводимыми факторами производства являются финансовые средства, людские ресурсы и приобретение сырья и материалов; технологический процесс – это само производство, которое завершается реализацией (обменом) готовой продукции посредством операций маркетинга с получением соответствующего дохода.

Подобная система схематично представлена на рис. 17.2.

Управление финансовой деятельностью обеспечивает поступление капитала, необходимого для финансирования всех других видов хозяйственной деятельности, анализирует программы капиталовложений и осуществляет руководство использованием оборотного капитала компании.

Вводимые факторы производства	Отделы/функции
Капитал	Финансов и бухучета
Доходы	
Рабочая сила	Кадров
Предприятие	
Сырье и материалы	Материально-технического снабжения

Технологический процесс Выпуск готовой продукции	→	Производственный
Реализация (обмен)	→	Сбыта (по вопросам маркетинга)

Рис. 17.2. Система предпринимательской деятельности

Производственный и управленческий учёт – это анализ всех производственных затрат, представление руководству компании данных для планирования и управления всеми видами её хозяйственной деятельности.

Финансовая отчётность – это учёт актива и пассива баланса компании, оперативной финансовой деятельности. Данные финансового счетоводства необходимы руководству компании для предусмотренных законом и уставом ежегодных отчётов перед акционерами.

В целом различают два основных вида финансовых ресурсов, необходимых для деятельности предприятия:

- долгосрочные финансовые средства в виде основных фондов (капитала);
- краткосрочные (текущие) финансовые средства для каждого производственного цикла, т. е. до момента получения дохода от продажи готовой продукции.

При определении потребности в денежных ресурсах необходимо учитывать четыре основных момента:

- 1) для какой цели требуются денежные средства и на какой период (краткосрочный или долгосрочный);
- 2) когда и сколько необходимо денежных средств;
- 3) можно ли изыскать необходимые средства в рамках предприятия или придётся обращаться к другим источникам;
- 4) каковы будут затраты при уплате долгов.

После тщательного взвешивания всех вариантов выбирается наиболее приемлемый источник получения денежных средств.

Внутренний источник – это сбережения, образовавшиеся за счёт удержаний из прибыли.

Краткосрочные финансовые средства – это средства, используемые для выплаты заработной платы, оплаты сырья и материалов, текущих расходов. Конкретные их формы сводятся к следующему:

- банковский овердрафт (сумма, получаемая по чеку сверх остатка – на текущем счёте; превышение кредита в банке, задолженность банку) – это разрешение коммерческого банка превысить сумму кредита до оговорённого предела. Овердрафт подлежит оплате по требованию. Обычно это наиболее дешёвая форма займа, величина уплаты процентов по нему не превышает 1–2 % базисной учётной ставки банка;
- переводной вексель (тратта) – денежный документ, согласно которому покупатель обещает продавцу уплатить определённую сумму, не ставя каких-либо условий в установленный сторонами срок. Банк учиты-

вает векселя, предоставляя их владельцам заём на период до даты погашения. В качестве платы за выданный заём по векселю банк взимает дисконт (процент), величина которого ежедневно меняется. Переводные вексели наиболее часто применяются во внешнеторговых платежах;

- акцептный кредит имеет место в случаях, когда банк принимает к оплате вексель, выписанный на имя его клиентов (что называется фактурной операцией, или перепродажей права на взыскание долгов). Банк выплачивает кредитору стоимость векселя (за вычетом дисконта), а по истечении срока его погашения взыскивает эту сумму с должника;

- коммерческий кредит – приобретение товаров или услуг с отсрочкой платежа, обычно от одного до двух месяцев, а в некоторых случаях и больше.

Среднесрочные финансовые средства (от 2-х до 5-и лет) – средства, используемые для оплаты машин, оборудования, научно-исследовательских работ.

Покупка в рассрочку предприятия, машин, оборудования, транспортных средств и т. п. представляет собой получение среднесрочного кредита на фиксированных условиях. То, что приобретается, служит гарантией займа, а последний уплачивается регулярными взносами.

Аренда машин и оборудования. По аналогии с покупкой в рассрочку, уплата оговорённой суммы за пользование арендованными средствами производства ведётся регулярными взносами, но право собственности при этом никогда не переходит на должника.

Самым важным из вышеперечисленных источников является коммерческий кредит, но его использование определяется конкретным видом хозяйственной деятельности. Обращение к такому источнику финансирования зависит от степени необходимости реализации товара покупателям и возможностей отсрочки платежей самого предприятия.

Фактурные операции, то есть учёт торговых обязательств по платежам, получают в последнее время всё большее распространение особенно среди небольших компаний и фирм. К другим способам финансирования прибегают, когда уплачиваемый процент за кредит не компенсируется ростом прибыли.

Долгосрочные финансовые средства (свыше 5-и лет) используются для покрытия платежей за землю, недвижимость, инвестиций на длительный период:

Долгосрочные (ипотечные) ссуды – это предоставление страховыми компаниями или пенсионными фондами денежных средств по ипотеке (под залог земельных участков, зданий).

Выпуск акций, т. е. получение денежных средств, в результате продажи акций либо закрытым подписчикам, либо широкой публике путём распространения их среди населения, если речь идёт об акциях открытой

акционерной компании.

Обычные акции. Этот вид акций позволяет их владельцу стать участником компании, имеющим право голоса на собрании акционеров и получающим соответствующие дивиденды. Члены компании располагают по каждой акции одним голосом. И такие акционеры в своей совокупности коллективно владеют собственным или акционерным капиталом компании. Это означает, что они имеют все права на имущество компании после удовлетворения интересов владельцев облигаций и привилегированных акций. В уставе компании часто содержится принцип, наделяющий владельцев обычных акций правом на любые дополнительные активы предприятия в случае его банкротства.

Привилегированные (преференциальные) акции. Владелец привилегированных акций имеет право на первоочередное получение дивидендов, т. е. до выплаты последних обычным акционерам, но размеры его дивидендов неизменны, их величина конкретно зафиксирована. Если привилегированные акции камулятивны, то любые, не выплаченные ранее дивиденды, уплачиваются в следующем году, причём до выплат владельцам обычных акций.

Акции с отсроченным дивидендом, или учредительные акции, имеют небольшое распространение. Обычно такими акциями владеют учредители или менеджеры вновь созданной компании. По этим акциям дивиденды не начисляются до тех пор, пока по обычным акциям они не выплачены до определённой величины, но если последнее условие выполнено, тогда оставшаяся часть прибыли – вся или значительная её доля – распределяется между владельцами упомянутых акций. Поэтому учредительные акции весьма эффективны, когда компания процветает, получая большие доходы.

Облигации – долговые обязательства, выдаваемые в обмен на полученную ссуду с установленным процентом и сроком погашения. Значительная часть облигаций имеет конкретную дату погашения.

Облигации не являются частью акционерного капитала компании. Облигации – это документ, подтверждающий долговые обязательства компании. Владелец облигации является кредитором, а не членом компании, и, следовательно, у него нет права голоса. Доход по облигациям представляет собой определённую денежную сумму, которая выплачивается их держателям до осуществления каких-либо расчётов с акционерами. Обычно облигации выпускаются под гарантию активов компании с фиксированным или плавающим курсом. В любом случае владелец облигации будет обладать преимуществом перед другими кредиторами. Однако, держатель облигации с плавающим курсом всё же удовлетворяет свои интересы после привилегированных кредиторов, что предусматривается в уставе компании.

Выпуск облигаций в обращение – это, вероятно, самый дешёвый

способ мобилизации необходимых финансов. У держателя облигации имеются достаточные гарантии, и, следовательно, он не может претендовать на большие доходы. Он не вмешивается в дела коммерческого предприятия, если только оно не на грани банкротства. В этом случае владелец облигации может назначить ликвидатором имущества несостоятельного должника или управляющего конкурсной массой. Для компании, выпустившей облигации, основным неудобством является лишь необходимость уплачивать проценты независимо от размеров прибыли. Обеспечение гарантий по облигациям с фиксированным курсом может быть неудобным для промышленных компаний, активы которых меняются в связи с ростом предприятия, изменением места его размещения. Облигации с плавающим курсом позволяют менять активы предприятия. Коммерческие организации, которые действуют в гостиничном хозяйстве, или кинокомпания, где основными активами являются здания, сооружения с незначительной вероятностью существенных изменений, обычно прибегают к выпуску облигаций с фиксированным курсом.

Конвертируемые облигации. Владелец таких облигаций имеет право обменять их на обычные акции по определённой цене в определённый срок. Это неблагоприятно сказывается на положении акционеров (владельцев обычных акций), но защищает интересы держателей облигаций против инфляции, если стоимость акций растёт.

Прямой кредит используется в случае получения кредита непосредственно от индивидуальных предпринимателей без предоставления гарантий или под залог имущества компании.

Выпуск бесплатных (льготных) акций. В результате выпуска бесплатных акций в действительности не происходит притока дополнительного капитала. Это всего лишь результат действия корреляционного механизма вследствие образовавшегося отклонения между акционерным капиталом и нераспределённой прибылью. Поскольку доходы и величина дивидендов зависят от размера акционерного капитала, а не от всей величины вложенного капитала, то существенное отклонение между этими двумя показателями может привести к увеличению доходов и отчислений на уплату дивидендов. Обращение в капитал имеющихся резервов позволяет решить эту проблему.

В условиях рыночных отношений, характеризующихся своей динамичностью, приходится постоянно принимать неординарные решения, связанные с учётом финансового положения предприятия. К примеру:

- если темпы продаж предприятия падают, то уменьшится ли соответственно этому производство товаров, или предприятие должно придерживаться прежних темпов развития, делая запас на будущее?
- если спрос на продукцию сильно и неожиданно увеличивается, то можно ли с существующих мощностей снять больше продукции?

- должно ли предприятие развивать новые технологии, требующие значительных капиталовложений, или ограничиться интенсификацией труда?

Всё это в конечном итоге связано с оценкой использования ресурсов предприятия.

Для оценки уровня эффективности работы предприятия получаемый результат (валовой доход, прибыль) сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами. Соизмерение прибыли с затратами означает рентабельность, точнее, норму рентабельности.

Рентабельность (от нем. *rentable* – доходный) – эффективность, прибыльность, доходность предприятия или предпринимательской деятельности. Можно выделить следующие виды рентабельности:

1. Рентабельность продукции – степень (уровень) её прибыльности, определяется отношением прибыли от реализации к издержкам её производства и обращения. Она показывает, сколько рублей прибыли от реализации приходится на один рубль издержек производства и обращения, на практике, чаще всего, измеряется в процентах. Рентабельность продукции ($R_{пр}$) можно выразить следующей формулой:

$$R_{пр.} = \frac{\Pi}{СС} \times 100[\%],$$

где Π – прибыль от реализации продукции; $СС$ – себестоимость продукции (издержки производства и обращения).

2. Рентабельность производства (основных средств) – это отношение годовой прибыли предприятия к среднегодовой стоимости основных средств (фондов). Определяется по формуле:

$$R_{пр-ва} = \frac{\Pi}{\Phi} \times 100[\%],$$

где $R_{пр-ва}$ – уровень (норма) рентабельности производства; Π – годовая прибыль предприятия; Φ – среднегодовая стоимость основных средств (фондов).

3. Рентабельность предприятия – определяется как отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных фондов и оборотных средств, т. е.:

$$R_{пред.} = \frac{\Pi}{\Phi + O} \times 100[\%],$$

где O – среднегодовая стоимость оборотных средств.

4. Рентабельность капиталовложений – это отношение суммарной прибыли, приносимой инвестициями, к величине инвестиций, т. е.:

$$R_{кап.} = \frac{\Pi}{И} \times 100[\%],$$

где $R_{\text{кап.}}$ – рентабельность капиталовложений; Π – суммарная прибыль, приносимая инвестициями (руб.); I – сумма инвестиций (руб.).

Другими важными показателями для оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия являются разнообразные коэффициенты (в том числе и коэффициенты рентабельности).

I. Показатели платежеспособности в целом характеризуют возможность предприятия в конкретный момент времени рассчитаться с кредиторами по краткосрочным платежам собственными средствами. Рассмотрим основные показатели платежеспособности:

1) *коэффициент абсолютной ликвидности:*

$$\text{Коэффициент абсолютной ликвидности} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные вложения}}{\text{Краткосрочная задолженность}};$$

2) *промежуточный коэффициент покрытия:*

$$\text{Пром.коэф.покр.} = \frac{\text{Ден. средства} + \text{Краткосрочные фин. вложения} + \text{Дебиторская задолж.}}{\text{Краткосрочная задолженность}};$$

3) *общий коэффициент покрытия:*

$$\text{Общий коэффициент покрытия} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочная задолженность}}.$$

Предприятие считается платежеспособным, если эти показатели находятся в следующих пределах:

- коэффициент абсолютной ликвидности – 0,2–0,25;
- промежуточный коэффициент покрытия – 0,7–0,8;
- общий коэффициент покрытия – 2–2,5.

II. Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень защищённости привлечённого капитала. Эти показатели, как и предыдущие, рассчитываются на основе данных бухгалтерского баланса предприятия. К ним относятся:

1) *коэффициент собственности:*

$$\text{Коэффициент собственности} = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Имущество предприятия}};$$

2) коэффициент заёмных средств:

$$\text{Доля заёмных средств} = \frac{\text{Сумма обязательств предприятия}}{\text{Имущество предприятия}};$$

3) соотношение заёмных и собственных средств:

$$\text{Соотношение заёмных и собственных средств} = \frac{\text{Сумма обязательств предприятия}}{\text{Собственные средства}}.$$

В странах с развитой рыночной экономикой установлены следующие предельные значения:

- коэффициент собственности (независимости) – не ниже 0,7;
- коэффициент заёмных средств – не выше 0,3;
- соотношение заёмных и собственных средств – не выше 1.

III. Показатели деловой активности рассчитываются следующим образом:

$$\text{Общий коэффициент оборачиваемости капитала} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Итог баланса (стоимость имущества)}};$$

$$\text{Коэфф. оборачиваемости собственных средств} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Собственные средства}};$$

$$\text{Коэфф. оборачиваемости дебит. задолжен.} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средняя за период дебит. задолжен.}};$$

$$\text{Средний срок оборота дебит. задолж.} = \frac{365 \text{ дней}}{\text{Коэфф. оборачив. дебиторской задолженности}};$$

$$\text{Коэфф. оборачиваемости всех оборотн. средств} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средняя стоимость оборотных средств}};$$

$$\text{Коэфф. оборач. банковских активов} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Средняя величина свободн. ден. средств и ценных бумаг}}.$$

В большинстве цивилизованных рыночных стран нормативом оборачиваемости запасов являются **3 оборота**, т. е. примерно 122 дня, нормативом оборачиваемости дебиторской задолженности – 4,9 или примерно 73 дня.

1. Коэффициенты текущей платёжеспособности:

а) коэффициент покрытия = (ликвидные активы) / (краткосрочные обязательства). Используется для определения способности предприятия оплачивать текущую задолженность;

б) коэффициент ликвидности = (денежная наличность + ценные бумаги + счета к получению) / (краткосрочные обязательства). Характеризует способность расплачиваться по счетам в кратчайший срок;

в) коэффициент среднего срока складирования = (число дней в году и средний уровень запасов) / (себестоимость реализованной продукции). Отражает средние сроки складирования материально-производственных запасов.

2. Коэффициенты рентабельности:

а) коэффициент чистой прибыли на рубль реализации = (чистая прибыль) / (общий объем продаж). Характеризует величину прибыли, приносимую каждым рублём, полученным от продажи продукции;

б) коэффициент оборачиваемости активов = (общий объем продаж) / (средняя величина актива). Показывает, насколько эффективно используются активы для получения каждого рубля реализации;

в) коэффициент отдачи на вложенный капитал = (чистая прибыль) / (средняя величина актива). Определяет рентабельность;

г) коэффициент отдачи собственного капитала = (чистая прибыль) / (средняя величина акционерного капитала). Характеризует выгодность инвестиций;

д) коэффициент прибыли в расчёте на одну акцию = (чистая прибыль) / (число акций). Исчисляет доход, приносимый одной акцией.

3. Коэффициенты долгосрочной платёжеспособности:

а) коэффициент отношения заёмного капитала к собственному = (заёмный капитал) / (собственный капитал). Показывает степень финансовой самостоятельности;

б) коэффициент обеспеченности процентов по кредитам = (чистая прибыль до выплаты налогов + проценты по креди-

ту) / (проценты по кредиту). Характеризует степень защищённости кредиторов от недобросовестных плательщиков.

4. *Коэффициенты, характеризующие положение на рынке:*

а) коэффициент рыночной цены акции к доходам на одну акцию = (рыночная цена одной акции) / (доход на одну акцию). Показывает, сколько вкладчик может заплатить за каждый рубль дохода;

б) коэффициент полученных дивидендов на одну акцию по рыночной цене = (дивиденд на одну акцию) / (рыночная цена одной акции). Отражает отдачу на вложенный акционером капитал;

в) коэффициент рыночного капитала = (изменение рыночной цены акции конкретной компании) / (среднее изменение цен всех конкурирующих на рынке акций). Характеризует степень изменения конкретных цен в сравнении с ценами акций других предприятий.

17.3. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Инвестиции (от лат. investire – вкладывать) – долгосрочные вложения государственного или частного капитала в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты.

Инвестиции играют исключительно важную роль в экономике страны и любого предприятия, т. к. они являются основой для:

- систематического обновления основных производственных фондов предприятия и осуществления политики расширенного воспроизводства;
- ускорения научно-технического прогресса и улучшения качества продукции;

- структурной перестройки общественного производства и сбалансированного развития всех отраслей народного хозяйства;
- создания необходимой сырьевой базы промышленности;
- гражданского строительства, развития здравоохранения, высшей и средней школ;
- смягчения или решения проблемы безработицы;
- охраны природной среды;
- и т. д.

Таким образом, инвестиции нужны, в первую очередь, для оздоровления экономики страны и решения многих социальных проблем, прежде всего, для подъёма жизненного уровня населения. К сожалению, за последние годы объёмы инвестиций в развитие экономики страны (в частности, в капитальное строительство) резко сократились, что в ещё большей мере усугубило экономическое положение в стране. Это связано со многими причинами, но основными из них являются:

- 1) спад промышленного и, в целом, общественного производства, что привело к сокращению национального продукта и национального дохода, а следовательно, и фонда накопления;
- 2) инфляция: в ее условиях свободный денежный капитал в большинстве случаев невыгодно вкладывать в долгосрочные проекты;
- 3) тяжёлое экономическое положение многих предприятий. У них недостаточно денежных средств для расширения, реконструкции и технического перевооружения предприятия.

В современных условиях для оживления инвестиционной деятельности в стране необходимо создать определённые условия и предпосылки. К их числу следует, в первую очередь, отнести:

- стабилизацию экономического положения в стране;
- снижение темпов инфляции;
- совершенствование системы налогообложения;

- создание в стране условий для привлечения иностранного капитала.

Остановимся на этих условиях более подробно.

Стабилизация экономики страны нужна не только для остановки спада производства, но и для увеличения валового национального продукта и национального дохода, а следовательно, и необходимых накоплений для инвестиций. Стабилизация экономики страны – это основа для снижения инфляции. При этом следует иметь в виду, что с процессом инфляции тесно связана ставка банковского кредита. Известно, что кривая спроса на инвестиции зависит от ставки процента ($C_{п}$) и ожидаемой нормы чистой прибыли ($H_{п}$) от вложенных инвестиций (рис. 17.3).

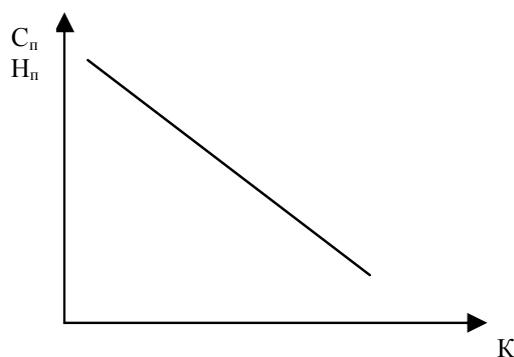


Рис. 17.3. Кривая спроса на инвестиции

Чем выше ставка процента, тем ниже спрос на инвестиции. Такая же связь существует между спросом на инвестиции и ожидаемой нормой чистой прибыли. Выгодно вкладывать инвестиции в том случае, если норма чистой прибыли превышает ставку процента, т. е.

$H_{п} > C_{п}$. Если же ставка процента превышает ожидаемую норму чистой прибыли, т. е. $C_{п} > H_{п}$, то в этом случае для предприятия инвестиции невыгодны. В условиях инфляции, особенно гиперинфляции, когда банковский процент за кредит очень высокий, инвестиции для предприятия будут выгодны только в том случае, если ожидаемая норма прибыли будет выше этого банковского процента. Таким образом, гиперинфляция является самым существенным тормозом для оживления инвестиционной деятельности.

Важным условием инвестиционной политики является привлечение иностранного капитала. Ежегодный объем экспортируемого капитала в мире составляет около 160–180

млрд. \$ США. Россия и другие страны СНГ смогли бы претендовать на инвестиции в 40 млрд. \$ США, но иностранный капитал составляет около 2 млрд. \$ США. Основная причина – в России ещё не созданы необходимые, т. е. благоприятные условия для привлечения иностранного капитала.

17.4. Инновационная политика предприятия

Инновационная деятельность предприятия есть система мероприятий по использованию научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшенного продукта либо услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом.

1 Понятие инноваций.

1. Виды инноваций: продуктовые и процессные.

Внедрение нового продукта определяется как радикальная продуктовая инновация. Такие новшества основаны на принципиально новых технологиях, либо на сочетании существующих технологий в новом их применении. Усовершенствование продукта – инкрементальная продуктовая инновация – связано с существующим продуктом, когда меняются его качественные или стоимостные характеристики.

Процессная инновация – это освоение новых или значительно усовершенствованных способов производства и технологий, изменения в оборудовании или организации производства.

По степени новизны инновации подразделяются на *принципиально новые*, т. е. не имеющие аналогов в прошлом в отечественной и зарубежной практике, и на *новшества относительной новизны*.

Принципиально новые виды продукции, технологии и услуги обладают приоритетностью, абсолютной новизной и являются оригинальными образцами, на основании которых тиражированием получают новшества-имитации, копии. Среди инноваций-имитаций различают технику, технологию и продукцию рыночной новизны, новой сферы применения и новшества сравнительной новизны (имеющие аналоги на лучших зарубежных и отечественных предприятиях) и нововведения – усовершенствования. В свою очередь нововведения-усовершенствования по предметно-содержательной структуре подразделяются на вытесняющие, замещающие, дополняющие и пр.

2. Жизненный цикл инноваций представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов и стадий создания новшества. Жизненный цикл инноваций определяется как промежуток времени от зарождения идеи до снятия с производства реализованного на её основе инновацион-

ного продукта. Инновация в своём жизненном цикле проходит ряд стадий, включающих:

- зарождение, сопровождающееся выполнением необходимого объёма научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, разработкой и созданием опытной партии новшества;
- рост (промышленное освоение с одновременным выходом продукта на рынок);
- зрелость (стадия серийного или массового производства и увеличение объёма продаж);
- упадок (свёртывание производства и уход продукта с рынка).

Графическую интерпретацию жизненного цикла производства можно показать с помощью рис. 17.4:

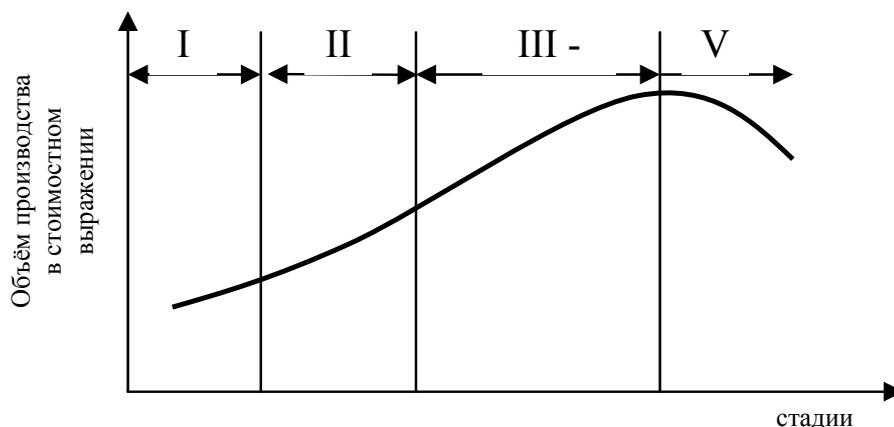


Рис. 17.4. График жизненного цикла производства

Первая стадия – внедрение новшества – является наиболее трудоёмкой и сложной. Именно здесь велик объём расходов на освоение производства и выпуск опытной партии нового товара. На первой стадии воспроизводится и совершенствуется технология, обрабатывается регламент производственного процесса. И именно на данной стадии наблюдается высокая себестоимость продукции и незагруженность мощностей.

Вторая стадия – стадия промышленного освоения производства – характеризуется медленным и растянутым во времени наращиванием выпуска продукции.

Третья стадия – стадия подъёма – отличается быстрым наращиванием производства, значительным увеличением загрузки производственных мощностей, организацией производства.

Четвёртая стадия – стадия зрелости и стабилизации – характеризуется устойчивыми темпами наибольших объёмов выпуска продукции и максимально возможной загрузкой производственных мощностей.

Пятая стадия – стадия упадка – связана с падением загрузки мощностей, сворачиванием производства данного товара и резким уменьше-

нием товарных запасов вплоть до нуля.

Частая смена технологии и техники создаёт большие сложности и нестабильность производства. В период перехода на новую технику и освоение новых технологических процессов снижаются показатели эффективности всех подразделений предприятия. Вот почему инновациям в области технологических процессов и орудий труда должны сопутствовать новые формы организации и управления: пооперационный и подетальный расчёт экономической эффективности. Жизнециклическая концепция инновации играет очень важную роль в определении как максимального объёма выпуска, объёма продаж, так и продолжительности цикла жизни конкретного новшества.

Анализ продолжительности циклов жизни новой техники и технологии проводится в следующей последовательности, включающей:

- определение общей продолжительности циклов жизни изделия данного семейства, поколения за всю историю с тем, чтобы установить устойчивую величину данного вида техники или технологического процесса;
- определение распределений продолжительности циклов жизни и их стадий вокруг центральной тенденции, поскольку это является основой прогноза продолжительности циклов жизни будущего новшества;
- выработку базы стратегии и тактики роста производства соответственно продолжительности стадий циклов жизни новой техники и технологии;
- распределение вероятности продолжительности циклов будущих образцов и пропорционально ей ресурсов во времени следующего цикла;
- формализацию методов сбора исходных данных и применение эконометрических моделей расчёта.

3. *Содержание инновационной деятельности.* Инновационная деятельность включает:

- проведение научно-исследовательских опытно-конструкторских работ по разработке идей новшества, проведению лабораторных испытаний, изготовлению лабораторных образцов новой продукции, видов техники;
- подбор необходимых видов сырья и материалов для изготовления новых видов продукции;
- разработку технологического процесса изготовления новой продукции;
- исследование, разработку и приобретение необходимых информационных ресурсов и обеспечение инноваций;
- подготовку, обучение, переквалификацию и использование специальных методов подбора персонала;
- организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций;
- и т. д.

II. Управление инновационными проектами

Одним из важнейших аспектов инновационной деятельности является разработка программ и проектов нововведений.

Для успешного проведения инновационной политики необходимо проанализировать, с каким опережением по отношению к ожидаемой реализации на рынке возникают инновационные проекты.

Понятие «инновационный проект» может рассматриваться в трёх аспектах:

- 1) как деятельность по достижению определённых целей;
- 2) как система организационно-правовых, расчётно-финансовых документов для осуществления тех или иных действий;
- 3) как форма целевого управления инновационной деятельностью.

Проект отражает замысел какого-либо мероприятия, его описание и план реализации. Наиболее распространёнными формами инновационного проекта являются *исследовательские проекты*, которые направлены на обоснование разного рода технических, технологических, экономических решений по созданию новой технической или социально-экономической системы, продуктов, технологий.

Организация работы над инновационными проектами обеспечивается в соответствии с проектным или техническим заданием, отражающим сроки разработки и реализации проекта в целом и его этапов, содержание работы, её цель, стоимость, ожидаемые результаты, вид отчётности.

В случае представления инновационного проекта на конкурс, он проходит независимую экспертизу, по результатам которой обычно выносится соответствующее решение об объёме инвестиций в конкретный проект.

Инновационным проектом определяют будущую ассортиментную политику компании, а соответственно, объём её будущих продаж и массу получаемой прибыли.

Воздействие системы управления фирмой на инновационную деятельность реализуется посредством решений по отбору инновационного проекта и выделению ресурсов на НИОКР и инновационное развитие.

Взаимосвязь общефирменных и инновационных стратегий осуществляется в двух направлениях: *сверху вниз и снизу вверх*, т. е. они оказывают непосредственное влияние друг на друга. Это означает, что обе стратегии вырабатываются параллельно.

Практически при разработке инновационной стратегии определяется инновационный портфель проектов, при оформлении которого учитываются следующие факторы:

- максимизация ожидаемой финансовой отдачи от затрат на инновационную деятельность в перспективе и на ближайшее время;
- ориентация на определённые сегменты целевого рынка;
- ресурсные ограничения (по финансам, сырью, оборудованию, кад-

ровому потенциалу).

При формировании инновационных стратегий для действующих крупных компаний, вкладывающих значительные средства в развитие науки и техники, следует исходить из того, что они вовлечены в два вида деятельности:

1) *основная деятельность*, определённая профилем компании и её целями, например, направленная на удовлетворение конкретных рыночных потребностей и связанных с продуктово-рыночными стратегиями, формированием продуктово-рыночного ассортимента;

2) *научно-техническая деятельность*, результатом которой являются научно-технические разработки (новая продукция и технологии), имеющие коммерческую ценность, соответствующую или несоответствующую целям компании.

Выделение ресурсов на инновационную деятельность – одна из важных проблем, стоящих перед руководством компании, что связано с формированием бюджета НИОКР. Исходя из ограниченности ресурсов компаний и проблем экономического выбора, их необходимо распространять между различными сферами. Причём в разных сферах ресурсы дают различную отдачу, например, более быструю – в сфере маркетинга, а в инновационной сфере они, как правило, работают на перспективу.

В этой связи, при оформлении бюджета НИОКР, необходимо устанавливать базу для определения размера затрат. С этой целью теоретически могут быть использованы следующие методы: *межфирменное сотрудничество; постоянное отношение к прибыли; постоянное отношение к сумме оборота; планирование от базы; расчёт затрат на согласованную программу.*

Поскольку ни один из указанных выше методов не является основанием для расчёта выделяемых средств, на практике обычно исходят из необходимости сочетания различных подходов на основе перечисленных методов с учётом неформальных моментов.

Таким образом, инновационный тип развития предполагает многообразие форм экономической деятельности, их постоянное обновление и развитие в соответствии с изменениями в социально-экономической системе или её связях с внешней средой: сдвигами в технологическом базисе, ценностных установках, стереотипах производственного и потребительского поведения членов общества и хозяйственных субъектов.

Научно-технический прогресс является, несомненно, одним из важнейших факторов, определяющих характер и развитие экономики без исключения всех стран мира. Он привел к улучшению условий труда, сокращению продолжительности рабочей недели, росту производства продукции и услуг, их качественному расширению. Он является наиболее важным фактором экономического роста, значение которого общепри-

знанно. К сожалению, научно-технический прогресс имеет и теневую сторону: использование современной техники привело к загрязнению воздуха и водоемов и, тем самым, вызвало если не экологическую катастрофу, то бедствия. Под *научно-техническим прогрессом* понимается тот прогресс в знаниях, связанных с производством, который делает возможными и практически создает новые производства, новые варианты существующих продуктов и совершенно новые виды продукции и услуг. Если научно-технические знания – это фонд знаний общества, связанных с производством, с хозяйственной жизнью, то научно-технический прогресс представляет собой рост этого фонда. Причем этот рост находит свое выражение в новых методах производства существующих изделий, конструкторских решениях, позволяющих производить продукцию с новыми важными характеристиками, а также в новых методах организации и управления.

Научно-технический прогресс – взаимосвязанное поступательное развитие науки и техники. Он ведет к постоянному совершенствованию средств и предметов труда, технологии и организации производства, обуславливающих качественное преобразование материального производства и непромышленной сферы. Начальная стадия развития НТП относится к позднему Возрождению и особенно к шестнадцатому – семнадцатому векам, когда нужды мануфактурного производства, мореплавания и торговли положили начало союзу научной и технической изобретательской деятельности. С развитием производительных сил взаимодействие науки и техники становится все более глубоким, растет «восприимчивость» техники к новым научным открытиям и изобретениям, а технические задачи превращаются в постоянный стимул роста научных знаний. Именно это единство научного познания и производственной деятельности выступает как могущественная движущая сила производства. В настоящее время в условиях все уменьшающихся материальных и других ресурсов научно-технический прогресс является условием решения основной экономической проблемы.

Особенности НТП в настоящее время обуславливаются научно-технической революцией, начавшейся во второй половине девятнадцатого и начале двадцатого веков на базе открытий в естествознании и перешедшей теперь в, так называемую, технологическую революцию, проявляющуюся во все большем воздействии фундаментальных исследований на технологию производства. Современный научно-технический прогресс характеризуется качественно новыми чертами. *Во-первых*, неизмеримо возросли масштабы и стремительность, динамизм научно-технического прогресса. *Во-вторых*, он ведет к коренным изменениям в производстве средств производства, предметов труда и энергии, в технологии, организации и управлении производственными процессами.

В прошлом машины были враждебны человеческим ценностям. Фабрики работали лучше всего, когда индивидуальные рабочие приспособлялись к машинам. Эксперты даже измеряли движения рабочих и пытались приспособить их к нуждам используемого ими оборудования. Эта система привела к огромному повышению производительности человеческого труда, но была глубоко враждебна природе человека. У человека гораздо больше общего с микропроцессором, чем с конвейером. У нас в голове самый мощный процессор в мире. Два человеческих глаза, например, способны распознавать и обрабатывать изображения лучше, чем все сверхкомпьютеры мира, вместе взятые. Сегодня НТП проявляется не просто в совершенствовании, так называемой, рабочей машины, как это было раньше, а в создании управляющей машины на базе электронно-вычислительной техники (микропроцессора), осуществляющей автоматическое управление всей машинной системой, использовании новых источников энергии, принципиально новых технологических процессов, обеспечивающих непрерывность производства и резкое повышение его эффективности.

Научно-технический прогресс – процесс непрерывный. Сегодня ключевыми направлениями развития собственно НТП в современных условиях являются: комплексная автоматизация производства, включающая быстрое развитие гибкого автоматизированного производства; широкое применение роботов, систем автоматизированного проектирования; создание безлюдных производств; компьютеризация на базе микропроцессорной техники, широкого спектра электронных устройств; развитие энергетики, в первую очередь – атомной, а также поиск и использование новых источников энергии; создание новых средств транспорта и связи; освоение мембранной, лазерной, плазменной и других технологий; создание и применение эффективных конструкционных материалов (композиты, промышленная керамика); быстрое развитие биотехнологии, создание новых продуктов и т. п.

Указанные направления развития НТП, по сути дела, определяют и будут определять технический и организационный уровни производства и создают основу для выпуска высококачественной продукции. При этом в развитии НТП следует различать чисто техническую сторону, являющуюся результатом внедрения принципиально новых достижений науки и техники, и экономический аспект. Первое – своим результатом имеет создание новых или более совершенных продуктов или услуг. Второе – своим результатом имеет либо создание или изменение функций спроса, либо снижение издержек производства по выпуску продукции, либо то и другое. Социально-экономическая сторона последнего проявляется в получении потребителем лучших или более дешевых товаров. Он изменяет характер труда и обогащает его содержание, ведет к росту квалификации работников, изменяет соотношение между умственным и физическим трудом. Такой подход предопределил систему показателей, которые, с одной стороны, отражают масштабы и темпы развития науки и техники, их применение в народном хозяйстве и на предприятии, а с другой стороны, влияние применения новой техники на интенсификацию производства и получаемый при этом социально-экономический эффект.

Поскольку НТП направлен на экономию всех видов ресурсов – рабочей силы, средств и предметов труда, энергии, а также природных ресурсов – в расчете на единицу общественного продукта, то это есть не что иное, как интенсивный путь развития общественного производства. В условиях нехватки ресурсов, их дефицитности этот путь развития экономики является единственно правильным.

Основными *факторами развития НТП* являются интеллектуальный потенциал общества, выражающийся в количестве ученых, образованности и общей культуре нации, а также уровень развития научной и производственной базы. Среди них важнейшим фактором, двигателем научно-технического прогресса является наука. Рассматривая этот вопрос, К. Маркс

писал: «Если производственный процесс становится сферой применения науки, то и наоборот, наука, становится фактором, так сказать, функцией производственного процесса» («Из рукописного наследия К. Маркса», «Коммунист», 1958 год, N 7, стр. 22).

Наука властно вторгается во все сферы жизни. Благодаря великим научным открытиям прошлого, таким, как электричество, электромагнитные волны, законы аэродинамики, человечество пользуется телеграфом, телефоном, радио, многочисленными электрическими машинами, двигателями, авиационной техникой. Все это оказало огромное влияние не только на весь уклад жизни, но и на производство. Современная наука открывает новые возможности в развитии производства. Изучение атомной и молекулярной структуры вещества заложило основы создания новых материалов и веществ, необходимых для нужд промышленности, сельского хозяйства и медицины. За последние годы современная химическая наука открыла путь для создания материалов с заранее заданными свойствами. На основе достижений химии, биологии, физики появились такие новые направления производственной деятельности, как микробиологическая промышленно-генная индустрия. Или возьмем такую отрасль биологической науки, как селекция. Благодаря ей в России созданы ценнейшие сорта пшеницы, масленичных культур, кукурузы, сахарной свеклы и др.

В сложной цепи, соединяющей науку с производством, наиболее слабыми пока остаются звенья, связанные с практической реализацией достижений науки. Решение этой задачи зависит в значительной степени от создания системы организации внедрения достижений науки и техники в производство. Значение организации еще больше усиливается в связи с переходом предприятий на работу в условиях рыночных отношений. Если раньше для многих предприятий внедрение достижений НТП было обузой, непривлекательным делом (проще было привлечь на производство дополнитель-

ную рабочую силу с её низкой стоимостью, чем внедрять дорогостоящую технику), то в условиях рынка, чтобы выжить, расти и развиваться, необходимо ориентироваться на внедрение новинок в производство, с тем чтобы не только производить больше продукции с меньшими издержками, но и высокого качества.

Последнее предполагает создание высокоэффективной системы организации по внедрению достижений науки и техники. Ее построение предполагает привлечение большого числа научных работников, создания научно-производственных комплексов, экспериментальных баз и цехов на предприятиях, с одной стороны, и дальнейшего разветвления сети научно-исследовательских центров, ассоциаций, групп, с другой стороны.

Капитальное строительство – процесс воспроизводства основных фондов. Оно охватывает все стадии создания основных фондов, начиная от проектирования и заканчивая их вводом в эксплуатацию. Капитальное строительство осуществляется как строительной индустрией, представляющей собой отрасль народного хозяйства, так и самими предприятиями. Оно осуществляется путем строительства новых, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих промышленных предприятий и объектов.

К новому строительству относится строительство предприятий, зданий, сооружений, осуществляемое на новых площадках по специально разработанному проекту.

Расширение действующего предприятия представляет собой строительство последующих очередей, дополнительных производственных комплексов и производств по новым проектам или строительство или расширение существующих цехов основного, вспомогательного и обслуживающего производств. Оно ведется, как правило, на территории действующего предприятия или на примыкающих площадках.

Реконструкция – это полное или частичное переоборудование или переустройство действующего предприятия с заменой морально устаревшего и физически изношенного оборудования путем механизации и автоматизации производства, устранения диспропорций в технологических звеньях и вспомогательных службах. При реконструкции допускается строительство новых цехов взамен старых.

Техническое перевооружение – комплекс мероприятий по повышению до современных требований технического уровня отдельных производств путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, модернизации и замены устаревшего

оборудования, улучшения организации и структуры производства. Оно направлено на повышение интенсификации производства, увеличение производственных мощностей, улучшение качества выпускаемой продукции.

В создании и обновлении основных фондов, кроме строительной, участвуют и другие отрасли инвестиционного комплекса, например, промышленность строительных материалов и машиностроение. Таким образом, инвестиционный комплекс – это комплекс фондосоздающих отраслей.

В капитальном строительстве существуют две организационные формы ведения работ: подрядная и хозяйственная. *Подрядная форма* – это ведение строительными организациями работ по договорам с организациями-заказчиками. При подрядном строительстве подрядчик несет ответственность за выполнение всего объема строительного-монтажных работ на объекте и ввод его в эксплуатацию. При *хозяйственной форме* строительные работы осуществляются самими предприятиями.

Капитальные вложения являются одним из важнейших и, в то же время, ограниченных ресурсов, с помощью которых создаются материальные предпосылки для экономического роста, улучшения выпуска нужной для общества продукции. Поэтому обществу далеко не безразлично, куда и как направляются капиталовложения.

В условиях рыночных отношений, как отмечалось ранее, каждое предприятие с целью обеспечения своего экономического роста или поддержания стабильности своего положения на рынке стремится к увеличению своей прибыли. Это достигается как на основе проведения соответствующей хозяйственной политики (правильный выбор производства товаров, рынков сбыта, эффективной организации производства и сбыта), так и на основе проведения соответствующей политики капиталовложений. Последняя направлена на удержание предприятием в конкурентной борьбе ведущего положения в инновационной политике. Это, в свою очередь, предполагает выбор приоритетных направлений технического развития предприятия. Выбор осуществляется на основе оценки экономической эффективности выбираемых направлений. Эта оценка осуществляется на стадии планирования и проектирования. При расчетах эффективности в зависимости от целей рассчитывается общая величина эффекта, получае-

мого в результате осуществления предполагаемых вложений (общая или абсолютная эффективность) или сравнительная его величина, исчисляемая при наличии двух или более вариантов возможных решений данной хозяйственной или технической задачи. *Общая экономическая эффективность* – отношение эффекта (национальный доход, прибыль, хозяйственный доход) к капитальным вложениям (единовременным затратам):

$$\Theta = \frac{Д}{К},$$

где Д – прирост дохода; К – капиталовложения.

Сравнительная экономическая эффективность – отношение экономии текущих затрат к разности капитальных вложений по вариантам.

Поскольку при оценке экономической эффективности принят народнохозяйственный подход, то в масштабах народного хозяйства и отрасли устанавливаются нормативы эффективности капитальных вложений. Например, на уровне народного хозяйства он равен 0,16; а на уровне пищевой промышленности – 0,15, ..., 0,2. Величина норматива эффективности означает минимальное значение результата (прибыли или чистой продукции), которое должен дать каждый рубль капиталовложений в течение года.

В объемы капитальных вложений, принимаемых для расчета эффективности, включаются все затраты по всем источникам финансирования. К ним необходимо добавлять затраты на пополнение оборотных средств или их уменьшение. Полный объем капиталовложений включает прямые затраты непосредственно по объекту и сопряженные, которые могут потребоваться для развития смежных отраслей. При новом строительстве должны учитываться затраты на социальный сектор, транспортное строительство.

Сравнительная экономическая эффективность – годовая сумма приведенных затрат, представляющих собой сумму текущих затрат (себестоимость) и капитальных вложений,

приведенных к одинаковой временной размерности, в соответствии с нормативом эффективности:

$$C + E_n K,$$

где: C – себестоимость по данному варианту, тыс. руб.; E_n – нормативный коэффициент эффективности капиталовложений; K – капиталовложения по данному варианту, тыс. руб.

Экономически выгодным считается вариант с наименьшей величиной приведенных затрат. Годовой экономический эффект от реализации лучшего проекта в сравнении с другим – разность годовых приведенных затрат в сравнительных вариантах.

$$\Delta_r = [(C_1 + E_n K_1) - (C_2 + E_n K_2)] \times A_2,$$

где A_2 – объем производства в натуральном выражении в расчетном году.

Одним из важнейших условий сопоставимости капитальных вложений является фактор времени. Здесь надо иметь в виду, что уменьшение времени строительства ведет к получению дополнительной прибыли, которая определяет экономический эффект от сокращения сроков строительства:

$$\Delta_e = (\Pi - C) \times T,$$

где $(\Pi - C)$ – годовая прибыль, тыс. руб.; T – сокращение срока строительства, лет.

Показатели общей (абсолютной) эффективности могут быть определены через срок окупаемости «Ток»:

$$T_{ок} = \frac{K}{\Delta\Pi}; \quad T_{ок} = \frac{K}{C_1 - C_2}; \quad T_{ок} = \frac{K}{(C_1 - C_2) + (\Pi - C_2)},$$

где Ток – период времени в годах, в течение которого окупятся вкладываемые затраты; C_1 , C_2 – себестоимость продукции до и после осуществления капиталовложений, в руб.; K – сметная стоимость капиталовложения, руб.; Π – прирост прибыли до реконструкции.

Полученные в результате расчетов показатели эффективности сравниваются с нормативными и аналогичными показателями за предшествующий год, а также с показателями эффективности, достигнутыми на передовых предприятиях.

При определении экономической эффективности необходимо учитывать, что затраты и полученный эффект не совпадают по времени. Капитальные затраты дают эффект не сразу, а после того, как проектные мощности освоены. Это называется лагом времени (затрат и эффекта). Лаг времени состоит из двух частей: строительного лага и лага освоения. Строительный лаг – это время строительства. Лаг освоения – время, необходимое для достижения запроектированной мощности.

Оценка роли и места науки как комплекса достижений человеческого разума, накапливаемых и воплощаемых в общественном производстве страны, может быть дана путем анализа *научно-технического потенциала*, которым располагает национальная экономика.

Научно-технический потенциал (НТП) страны создается усилиями, как национальных научно-технических организаций, так и мировых достижений науки и техники. От НТП страны во многом зависят уровень и темпы научно-технического прогресса. Анализ и оценка НТП позволяют сделать выводы об уровне экономического развития страны и ее отраслей, степени ее научно-технической самостоятельности, возможностях экономического и научно-технического сотрудничества.

Итак, *научно-технический потенциал* – это обобщенная характеристика уровня развития науки, инженерного дела, техники в стране, возможностей и ресурсов, которыми располагает общество для решения научно-технических проблем. Научно-технический потенциал включает:

- материально-техническую базу науки;
- научные кадры;
- информационную составляющую;
- организационно-управленческую структуру научной сферы.

Материально-техническая база науки – это совокупность средств научно-исследовательского труда, включая научные организации, науч-

ное оборудование и установки, экспериментальные заводы, цехи и лаборатории, вычислительные центры и т. п. На уровне отрасли, фирмы или компании речь идет, как правило, о материально-технической базе прикладных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Их цель – быстрое и эффективное воплощение научных идей в конкретные технические и технологические новшества.

Средства труда в сфере научно-технического прогресса можно разделить на четыре группы.

Первая включает научные приборы, оборудование и измерительную аппаратуру, служащие для получения новой научной информации (специфические средства научного труда, которые изготавливаются в индивидуальном или мелкосерийном порядке применительно к задачам конкретных исследований и отличаются быстрыми сроками морального износа).

Ко второй группе относятся электронно-вычислительные машины, которые используются для полунатурного моделирования объектов систем, автоматизированного конструирования, планирования экспериментов и регистрации их результатов, поиска информации, частных инженерных и планово-экономических расчетов, управления ходом научно-производственного цикла.

Третья группа – опытно-производственное оборудование, играющее особую роль в процессе разработок и освоения нововведений. От аналогичного производственного оборудования оно отличается универсальным характером, меньшими масштабами установок, использованием специальных измерительных систем и т. д.

В четвертую группу входят средства механизации исследований и разработок (копировальные, множительные, вычислительные устройства, оргтехника и т. д.), которые служат для снижения трудоемкости научно-вспомогательных работ, интенсификации научно-производственного цикла. Кроме того, научно-технические организации располагают зданиями, сооружениями, передаточными устройствами, транспортными средствами, инвентарем и т. д.

Вместе с тем, трудно выделить «чистую» техническую базу науки, обслуживающую только научные, проектные и исследовательские центры, т. к. НИОКР ведутся в рамках многих предприятий, фирм, объединений и опираются на общую производственно-техническую базу отрасли или страны.

Предметы труда в сфере научно-технического прогресса составляют всего несколько процентов общего объема потребляемых в народном хозяйстве материальных ресурсов. Для них характерны особые требования к качеству материалов, многообразие номенклатуры, быстрые темпы морального старения, небольшой объем партий поставок, неравномерность спроса, большая доля неподвижных заказов, потребность в из-

делях специального назначения, имеющих ограниченное применение.

Информационная составляющая в научно-техническом потенциале играет особую роль. В качестве специфического предмета труда здесь выступает информация об итогах предшествующих исследований, разработок и освоения нововведений. Ее носителями являются тематические карты о начатых и отчеты о законченных исследованиях и разработках, публикации и диссертации (рефераты), содержащие новые теории, гипотезы, рекомендации, описания, формулы, схемы, чертежи и т. д.

По характеру материальных носителей можно выделить следующие виды информации:

- нормативно-техническую документацию – технические задания, рекомендации, методики, нормативы, стандарты и технические условия, патенты;
- научные отчеты – ими чаще всего заканчиваются фундаментальные исследования;
- образцы нововведений – технологические процессы, режимы и регламенты, лабораторные и опытные образцы;
- проектно-конструкторскую документацию – комплекты рабочих чертежей;
- публикации и диссертации.

Для сотрудников, занятых в научно-производственном цикле, главный источник информации – техническая документация, эксперименты, командировки и экспедиции, индивидуальное общение с коллегами. Наиболее важными проблемами здесь являются широкое использование принципа обратной связи между потребителями информации и элементами системы, осуществляющей ее выдачу (изучение информационных потребностей), объединение функций научно-технической информации и планового регулирования. При этом органы информации не просто констатируют и передают ее, часто без конкретного адреса, а изучают новые идеи и решения, предварительно анализируют и выбирают направление развития, составляют программу действий, анализируют состояние связанных с этой программой элементов производства, подготавливают предложения о заданиях соответствующим службам.

Организационно-управленческая структура научной сферы – это структура научно-исследовательских организаций и ее гибкость, т. е. возможность быстрого формирования научно-исследовательских групп для решения срочных задач; система управления научными исследованиями в масштабах компании или страны и др.

В зарубежной практике выделяют три базовые формы организации инновационного процесса: административно-хозяйственную; программно-целевую; инициативную.

Административно-хозяйственная форма предполагает наличие научно-производственного центра, представляющего собой крупную или

среднюю корпорацию, объединяющую под общим руководством научные исследования и разработки, производство и сбыт новой продукции. При этом большинство фирм, выполняющих научные исследования и опытно-конструкторские разработки, функционирует в промышленности. Это подтверждает, что курс на создание крупных научно-производственных объединений, принятый в нашей стране, в целом соответствует мировым тенденциям организации управления научно-техническим развитием.

В развитых индустриальных странах за последнее время повышается роль *маркетинга* в научно-техническом развитии. Вице-президент фирмы по маркетингу нередко руководит организацией НИОКР и перспективного планирования производства новой продукции.

Промежуточной формой между административно-хозяйственным и программно-целевым руководством процессами научно-технического развития служат *временные центры* для решения крупных технических проблем. После реализации поставленной перед ним задачи центр реорганизуется.

Решению задач научно-технических прорывов, особенно в таких прогрессивных отраслях, как электроника, биотехнология, робототехника и др., служит программно-целевая форма организации НИОКР. Координационная форма управления целевыми научно-техническими программами предусматривает работу участников программ в своих организациях и согласование их деятельности из центра управления программы. Однако более эффективным оказывается формирование (даже на временной основе) новых организаций для решения тех или иных крупных научно-технических задач (чистая программно-целевая структура).

Для усиления связи между научными исследованиями, с одной стороны, и проектированием и разработкой различных принципиально новых видов техники, продукции, систем – с другой, в промышленности США получили распространение *инженерные центры*. Большое внимание уделяется также созданию университетско-промышленных и университетских исследовательских центров. Управляются такие центры советами, которые разрабатывают планы исследований, а также организуют проведение НИОКР по договорам с заказчиками.

Еще одной формой организации НИОКР, получившей интенсивное развитие в США, является инициативная. Она состоит в финансировании, научно-технической, консультативно-управленческой и административной помощи изобретате-

лям-одиночкам, инициативным группам, а также малым фирмам, создаваемым для освоения технических и других нововведений. Значение подобных экономических и организационных механизмов вытекает из специфики самого инновационного процесса, особенно на ранних стадиях, когда велика степень неопределенности. Здесь главная ставка делается на человеческий фактор.

Зарубежная практика подтверждает высокую эффективность инициативной формы. Так, исследования, проведенные в США, показали, что мелкие инновационные фирмы с численностью занятых до 300 чел., специализирующиеся на создании и выпуске новой продукции, дают в 24 раза больше нововведений на каждый доллар, вложенный в НИОКР, чем крупные корпорации (с численностью занятых свыше 10 тыс. чел.), и в 2,5 раза больше нововведений на одного занятого. Многие крупные фирмы, стремясь активизировать инновационный процесс, создают у себя организационно-экономические условия для тех своих сотрудников, которые способны быть инициаторами и реализовать на практике серьезные нововведения.

Вклад значительных средств в развитие науки требует оценки результативности деятельности научных организаций и эффективности их научно-технического потенциала. При этом следует учитывать:

- новизну и перспективность разработок;
- количество выдвинутых и реализованных научных и технических предложений;
- экономический эффект, полученный в народном хозяйстве в результате использования законченных разработок и реализованных работ; практический вклад в повышение технического уровня и технико-экономических показателей предприятий отрасли в сопоставлении с затратами научных организаций;
- технико-экономические показатели предложенных и освоенных в производстве разработок по сравнению с лучшими

зарубежными образцами; количество, значимость открытий и изобретений и проданных лицензий; экономический эффект, полученный в народном хозяйстве от реализации открытий и изобретений; сроки проведения работ при высоком их качестве; экономию денежных и материальных ресурсов и подготовку научных кадров.

В существующих условиях, когда особую значимость приобрела проблема повышения эффективности использования ресурсов, направляемых на развитие науки и техники, встает задача, связанная с определением объема затрат на обеспечение научно-технического прогресса. Основным фактором повышения народнохозяйственной эффективности является интенсификация производства, на которую в решающей степени влияет наука. Поэтому важно оценить *экономический эффект*, получаемый обществом вследствие реализации научных достижений. Для его определения необходимо, прежде всего, оценить общий экономический эффект развития общественного производства.

Прирост физического объема национального дохода благодаря *интенсивному росту производства* представляет собой часть совокупного народнохозяйственного эффекта научно-технического развития: кроме того, общество получает эффект, *связанный с качественными изменениями производства*. Эту часть совокупного экономического эффекта научно-технического развития производства можно оценить лишь путем сравнения уровней общей эффективности производства, поскольку она выступает как качественная мера его состояния. Показателем качественного развития производства является *величина экономии или перерасхода общественных затрат труда*, полученная при интенсивном росте производства. Значит, наряду с величиной прироста физического объема национального дохода эта величина будет выступать как часть совокупного экономического эффекта в научно-техническом развитии производства.

Экономический эффект науки состоит из величины прироста физического объема национального дохода, полученного в результате интенсивного роста производства, и величины экономии или перерасхода общественных затрат труда. При этом первая величина будет складываться из той части общего прироста национального дохода, которая была получена в результате повышения производительности труда, и части дополнительного прироста, связанного с изменением отраслевой структуры затрат живого труда. После определения совокупного экономического эффекта научно-технического развития следует установить, в чем выражается *экономический эффект науки*, который представляет собой часть совокупного эффекта. Поскольку последний состоит из двух частей, можно предположить, что экономический эффект науки выступает либо в виде части прироста физического объема национального дохода, либо в виде экономии общественных затрат труда.

Вновь созданный продукт, в состав которого входит величина прироста национального дохода, есть результат труда в сфере материального производства. Только труд этой сферы является источником вновь созданной стоимости. Наука же выступает лишь как базис повышенной производительности труда в создании национального дохода. Повышение производительной силы труда непосредственно связано с получением обществом относительной экономии общественных затрат труда.

Наука, как фактор экономического роста производства, создавая предпосылки к повышению производительности общественного труда, выступает и как фактор его экономии. Поэтому экономический эффект науки выражает величину экономии общественных затрат труда, получаемую обществом за определенный период вследствие реализации научно-технических достижений.

Применение в практике интенсивного развития производства наряду с количественными параметрами этого разви-

тия качественных показателей, одним из которых является *эффективность интенсивного развития*, позволяет осуществить комплексное решение задач совместной оптимизации развития науки и производства. Это означает, что задачи количественного и качественного развития материально-технической базы производства за счет реализации последних достижений науки и техники формируют систему ограничений и для развития самой науки. От того, какие качественные и количественные параметры закладываются в программу развития производства, будет зависеть и качество научных решений, поскольку тем самым они ориентируют и науку на эти параметры.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: В 2 ч. – М.: Юрид. лит., 1995.
2. Антология экономической классики: В 2 т. – М.: МП «Эконов», 1993.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 600 с.
4. Бартенев С. А. Экономические теории и школы. Курс лекций. – М.: Изд. БЕК, 1996. – 352 с.
5. Бункина М. К. Национальная экономика: Учеб. пособие. – М.: Дело, 1992. – 27 с.
6. Баликоев В. З. Общая экономическая теория: Учеб. пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ООО «Издательство ЮКЭА», 1998. – 528 с.
7. Борисов Е. Ф. Основы экономической теории. – М.: ВШ, 1999. – 240 с.
8. Ворст И., Ревентлоу П. Экономика фирмы: Учебник / Пер. с дат. А. Н. Чеканского, О. В. Рождественского. – М.: ВШ, 1994. – 294 с.
9. Грузинов В. П. Экономика предприятия и предпринимательство. – М.: СОФИТ, 1994. – 496 с.
10. Грузинов В. П., Грибов В. Д. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 208 с.
11. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель: Пер. с англ. / Общ. ред. Б. Лисовика и Б. Лукашевича. – СПб.: Печатный двор, 1992. – 562 с.
12. Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 336 с.
13. Крупенченко В. Р. Управление строительством. – М.: Стройиздат, 1986. – 420 с.
14. Кейлер В. А. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, НТАЭиГ, 1999. – 132 с.
15. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступл. ст. Пеньковой Е. М. – М.: Прогресс, 2000. – 736 с.
16. Козырев В. М. Основы современной экономики. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 326 с.
17. Курс экономики: Учебник. – 3-е изд., доп. и дораб. / Райзберг Б. Д. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 716 с.
18. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. с англ. В 2 т. – М.: Республика, 1992. – 361 с.
19. Михайлушкин А. И., Шимко П. Д. Экономика. – М.: ВШ, 2001. – 311 с.
20. Основы экономики организации бизнеса. Под ред. Ю. В. Львова. – СПб.: ГМП «Формина», 1992. – 378 с.
21. Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес. Под ред. Ю. М. Осипова. – М.: Ассоциация «Гуманитарное знание», 1992. – 288 с.
22. Романенко И. В. Ценообразование: Конспект лекций. – СПб: Изд-во Михайлова В. А., 2000. – 64 с.
23. Рыночная экономика: Учеб. пособие. – 2-е изд., доп. и испр. / Райзенберг Б. А. – М.: ТОО «Деловая жизнь», 1995. – 345 с.
24. Рыночная экономика: Учебник в 3 т. / Под ред. Гойхмана М. М. – М.: СОМИТЭК, 1992.
25. Рузавин Г. И. Основы рыночной экономики. – М.: ЮНИТИ, 1996. – 250 с.
26. Рожков К. Л. Макроэкономика: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 160 с.
27. Руденко Г. Г., Кулапов М. Н., Карташов С. А. Рынок труда: Учебник. – М.: Изд-во Российской экон. акад., 1997. – 220 с.
28. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 201. – 480 с.
29. Сергеев И. В. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 304 с.
30. Самуэльсон П. Экономика: В 2 т. – М.: «Алгол», ВНИИСИ, 1992. – 590 с.
31. Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория. – М.: Норма-ИНФРА, 1998. – 521 с.

32. Слезингер Г. Э. Труд в условиях рыночной экономики: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 336 с.
33. Теория экономического анализа / Под ред. М. И. Баканова, А. Д. Шеремета. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 278 с.
34. Фишер С. и др. Экономика: Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 520 с.
35. Финансы: Учеб. пособие / Под ред. А. М. Ковалевой. 1997. – 389 с.
36. Финансы в управлении предприятием / Под ред. А. М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 167 с.
37. Черняк В. З. Рынок. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 112 с.
- 38. Щур Д. Р. Труханович Л. В. Кадры предприятия: 300 образцов должностных инструкций: Практическое пособие. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2000. – 912 с.**
- 39. Экономика: Учебник / Под ред. А. С. Булатова. – М.: БЕК, 1994. – 532 с.**
- 40. Экономика и бизнес / Под ред. В. В. Кашаева. – М.: МГТУ им. Баумана, 1993. – 210 с.**
41. Экономика предприятия: Конспект лекций. Автор-составитель Анна Оганесян. – М.: Издательство ПРИОР, 1999. – 112 с.
42. Экономика предприятия: Учеб. пособие. Ч. 1. / Бобков Л. В., Горфинкель В. Я. и др. – М.: Экономическое образование, 1993. – 321 с.
43. Экономика фирмы / Под ред. И. Ревентлоу. – М.: Высшая школа, 1994. – 266 с.
44. Экономика предприятия: Учебник для вузов / В. Я. Горфинкель, Е. М. Купряков и др. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 367 с.
45. Экономика предприятия / Под ред. О. И. Волкова. М.: ИНФРА-М, 1997. – 398 с.
46. Экономика предприятия / Под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. М.: Банки и биржи. ИО «ЮНИТИ», 1998. – 400 с.
47. Экономика предприятия / Под ред. В. М. Семенова. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. – 430 с.
48. Экономика торгового предприятия / Под ред. А. И. Гребнева. – М.: ОАО «Издательство "Экономика"», 1996. – 410 с.
49. Экономика: Учебник для вузов / Под ред. А. И. Архипова и др. – М.: Проспект, 1998. – 792 с.
50. Экономическая теория: Курс лекций для вузов. – М.: Знание, 1996. – 478 с.
51. Экономика и социология труда: Учеб. пособие. / Под ред. Сербиновского Б. Ю. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. – 512 с.
52. Экономика фирмы: Учеб. пособие / Под ред. Т. В. Муравьевой. – М.: Мастерство, 2002. – 400 с.
53. Яковлев Н. Я. Цены и ценообразование: Учеб. пособие – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Маркетинг, 2001. – 196 с.