

# Экономика предприятий / организаций

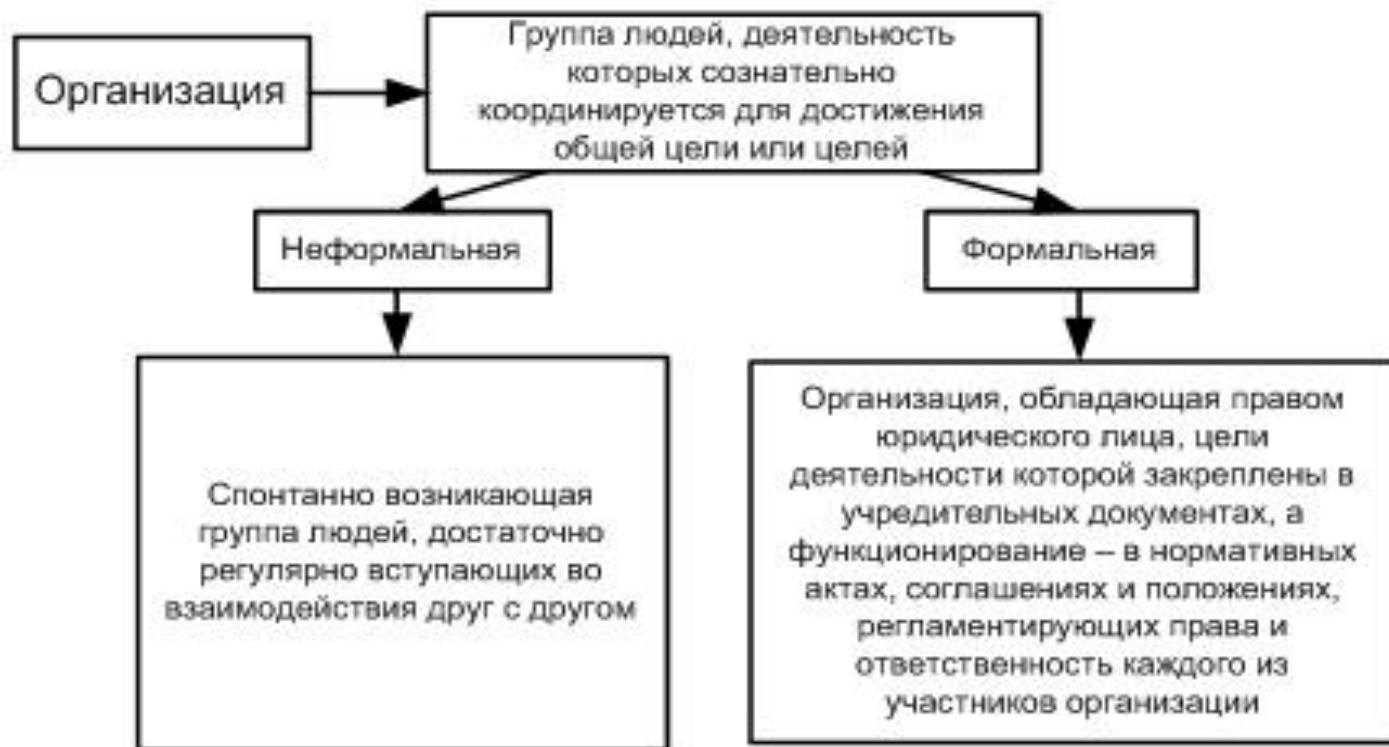
---

Доктор экономических наук, профессор

Виктория Ивановна Тинякова

email: [tviktoria@yandex.ru](mailto:tviktoria@yandex.ru)

# Организация



# Предприятие –

---

это самостоятельный хозяйствующий субъект с полностью или частично законченным циклом производства и относительной обособленностью, характеризующийся производственно-техническим, организационным и экономическим единством, созданный с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли

# Классификация предприятий

---

1. Характер потребляемого сырья: добывающая промышленность; обрабатывающая промышленность.
2. Назначение готовой продукции: производство средств производства; производство предметов потребления
3. Технологическая общность: с непрерывным процессом производства; с дискретным процессом производства
4. Время работы в течение года: круглогодичного действия; сезонного действия

# Классификация предприятий

---

- 5. Размеры предприятия: крупное, среднее, малое, микропредприятие
- 6. Степень детализации и масштаб производства однотипной продукции: специализированное, диверсифицированное, комбинированное
- 7. Методы организации производственного процесса: поточный метод, серийный метод, единичный метод
- 8. Основная деятельность: промышленное; торговое; инвестиционное; транспортное и т.д.
- 9. Экономическая цель: коммерческое; некоммерческое

# Организационно-правовые формы организаций/предприятий (Гражданский кодекс РФ, гл. 4)

---

## **1. Коммерческие корпоративные организации**

Полное товарищество

Товарищество на вере (в том числе, крестьянское (фермерское) хозяйство)

Общество с ограниченной ответственностью

Акционерное общество (в том числе публичное акционерное общество)

Производственные кооперативы

## **2. Государственные и муниципальные унитарные предприятия**

# Организационно-правовые формы организаций/предприятий (Гражданский кодекс РФ, гл. 4)

---

## **3. Некоммерческие корпоративные организации**

Потребительский кооператив

Общественные организации

Ассоциации и союзы

Товарищества собственников недвижимости

Казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в

Российской Федерации

Адвокатские палаты

Адвокатские образования, являющиеся юридическими лицами

# Организационно-правовые формы организаций/предприятий (Гражданский кодекс РФ, гл. 4)

---

## 4. Некоммерческие унитарные предприятия

- Фонды
- Учреждение
- Автономные некоммерческие организации
- Религиозные организации



## КРИТЕРИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, УСТАНОВЛЕННЫЕ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ЗАКОНОМ N 209-ФЗ ОТ 24.07.2007

Предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов  
малого и среднего предпринимательства

Категории субъектов малого и среднего предпринимательства	Предельные значения средней численности работников
Микропредприятия	от 1 до 15 человек включительно
Малые предприятия	от 16 до 100 человек включительно
Средние предприятия	от 101 до 250 включительно

Предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год без учета налога на добавленную стоимость для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства, установленные в соответствии с [Постановлением](#) Правительства РФ от 13.07.15 N 702

Категории субъектов малого и среднего предпринимательства	Предельные значения "выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость"
Микропредприятия	120 млн. рублей
Малые предприятия	800 млн. рублей
Средние предприятия	2000 млн. рублей

# Совокупность экономических интересов участников рыночных отношений на предприятии



## Внутренняя и внешняя среда предприятия

**Внутренняя среда** — это совокупность процессов, в результате которых организация преобразует имеющиеся ресурсы в товары, предлагаемые рынку.

**Внешняя среда** — совокупность факторов (условий и организаций), оказывающих воздействие на деятельность фирмы. Внешняя среда разделяется на факторы косвенного (макросреда) и прямого (микросреда) воздействия.

**Макросреда** — факторы косвенного воздействия оказывают влияние в целом на все организации, действующие в той или иной отрасли.

**Микросреда** — факторы, оказывающие влияние на деятельность конкретной организации и определяющие ее конкурентоспособность в сравнении с другими организациями, действующими в той или иной отрасли



# Элементы внутренней среды предприятия

- **Производство:** объем, структура, темпы производства; номенклатура продукции предприятия; обеспеченность сырьем и материалами, уровень запасов, скорость их использования, система контроля запасов; наличный парк оборудования и степень его использования, резервные мощности, техническая эффективность мощностей; местонахождение производства и наличие инфраструктуры; экология производства; контроль качества, издержки и качество термологии; патенты, торговые марки и т. п.
- **Персонал:** структура, потенциал, квалификация; количественный состав работников; производительность труда; текучесть кадров; стоимость рабочей силы; интересы и потребности работников.
- **Организация управления:** организационная структура; система управления; уровень менеджмента; квалификация; способности и интересы высшего руководства; фирменная культура; престиж и имидж фирмы; организация системы коммуникаций.
- **Маркетинг:** товары, произведенные фирмой; доля на рынке; возможность собирать необходимую информацию о рынках; каналы распределения и сбыта; маркетинговый бюджет и его исполнение; маркетинговые планы и программы; нововведения; имидж, репутация и качество товаров; стимулирование сбыта, реклама, ценообразование.
- **Финансы и учет:** финансовая устойчивость и платежеспособность; прибыльность и рентабельность (по товарам, регионам, каналам сбыта, посредникам); собственные и заемные средства и их соотношение; эффективная система учета, в том числе учета издержек, формирования бюджета, планирования прибыли.

## Основные характеристики внешней среды

---

- **Взаимосвязанность факторов внешней среды** — уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы.
- **Сложность внешней среды** — число факторов, на которые организация обязана реагировать, а также уровень вариативности каждого фактора.
- **Подвижность среды** — скорость, с которой происходят изменения в окружении организации.
- **Неопределенность внешней среды** — соотношение между количеством информации о среде, которой располагает организация, и уверенностью в точности этой информации

# Типы конкурентных рынков

Тип рынка	Число фирм в отрасли	Тип товаров	Барьеры для входа на рынок	Возможность влиять на цены	Примеры отраслей
<b>Совершенная конкуренция</b>	Большое	Одинаковые изделия	Не существуют	Отсутствует полностью	Бытовые услуги, сельское хозяйство
<b>Монополистическая конкуренция</b>	Большое	Разные изделия сходного назначения	Существуют, но их можно преодолеть	Существует возможность влиять на цену	Пищевая, легкая, мебельная промышленность
<b>Олигополия</b>	Небольшое	Одинаковые или различные изделия	Существует и преодолеть их трудно	Большая	Сотовая связь, автомобильная промышленность, авиаперевозки
<b>Монополия</b>	Одна	Товар, не имеющий заменителей	Существуют и преодолеть очень трудно или невозможно	Максимальная	Железнодорожные перевозки, связь, транспортировка газа, нефти

Приказ ФАС России от 28.04.2010 N 220 (ред. от 23.11.2015)  
**"Об утверждении Порядка проведения анализа  
состояния конкуренции на товарном рынке"**  
(Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18026)

---

Порядок проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке

- I. Общие положения
- II. Определение временного интервала исследования товарного рынка
- III. Определение продуктовых границ товарного рынка
- IV. Определение географических границ товарного рынка
- V. Определение состава хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке
- VI. Расчет объема товарного рынка и долей хозяйствующих субъектов на рынке
- VII. Определение уровня концентрации товарного рынка
- VIII. Определение барьеров входа на товарный рынок
- IX. Оценка состояния конкуренции на товарном рынке
- X. Особенности проведения анализа конкуренции на товарных рынках
- XI. Аналитический отчет
- XII. Определение хозяйствующих субъектов (за исключением финансовых организаций), занимающих доминирующее положение на товарном рынке



# Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 05.10.2015) "О защите конкуренции" (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2016)

---

## Статья 5. Доминирующее положение

1. Доминирующим положением признается положение хозяйствующего субъекта (группы лиц) или нескольких хозяйствующих субъектов (групп лиц) на рынке определенного товара, дающее такому хозяйствующему субъекту (группе лиц) или таким хозяйствующим субъектам (группам лиц) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке, и (или) устранять с этого товарного рынка других хозяйствующих субъектов, и (или) затруднять доступ на этот товарный рынок другим хозяйствующим субъектам. Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации):

1) доля которого на рынке определенного товара превышает пятьдесят процентов, если только при рассмотрении дела о нарушении антимонопольного законодательства или при осуществлении государственного контроля за экономической концентрацией не будет установлено, что, несмотря на превышение указанной величины, положение хозяйствующего субъекта на товарном рынке не является доминирующим;

2) доля которого на рынке определенного товара составляет менее чем пятьдесят процентов, если доминирующее положение такого хозяйствующего субъекта установлено антимонопольным органом исходя из неизменной или подверженной малозначительным изменениям доли хозяйствующего субъекта на товарном рынке, относительного размера долей на этом товарном рынке, принадлежащих конкурентам, возможности доступа на этот товарный рынок новых конкурентов либо исходя из иных критериев, характеризующих товарный рынок.

# Модель пяти сил конкуренции

(предложена в 1985 году М. Портером)



# Базовые конкурентные стратегии по модели М. Портера

Конкурентная сила	Содержание стратегий
Прямые конкуренты	Переход от затратной бизнес-ориентации Product-out к инвестиционной Market in
	Стратегия сотрудничества против остальных конкурентных сил
Потенциальные конкуренты	Установление входных барьеров
	Мониторинг
Производители товаров-субститутов	Включение товара-заменителя в бизнес-портфель
	Развитие существующего товара в направлении преимуществ товара-заменителя
	Подготовка к технологическому скачку и полной замене товара в модели потребления
Поставщики	Маркетинговые программы, ориентированные на поставщиков
	Участие в капитале
	Долговременные договоры сотрудничества
Потребители	Маркетинговые программы
	Переход на партнерские отношения с потребителями
	Высокодифференцированный товар

# Матрица конкурентных преимуществ М. Портера

Размер целевого рынка	Тип конкурентного преимущества	
	Преимущество в затратах	Преимущество в продукте
Широкий рынок	ЛИДЕРСТВО В ИЗДЕРЖКАХ	ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ
Узкий рынок	ФОКУС НА ИЗДЕРЖКАХ	ФОКУС НА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ

## **ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ –**

упорядоченная совокупность устойчиво взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование и развитие предприятия как единого целого

---

**К элементам структуры** относятся отдельные работники, службы и другие звенья аппарата управления, а отношения между ними поддерживаются благодаря связям.

**Горизонтальные связи** носят характер согласования и являются, как правило, одноуровневые. **Вертикальные связи** – это связи подчинения, и необходимость в них возникает при иерархичности управления.

**Линейные связи** отражают движения информации и управленческих решений между линейными руководителями, т.е. лицами, полностью отвечающими за деятельность предприятия и его структурных подразделений.

**Функциональные связи** образуются по линии движения информации и управленческих решений по тем или иным функциям управления.

# Наиболее популярная оргструктура управления – линейно-функциональная



*Линейно-функциональная шахтная структура*



*Линейно-функциональная штабная структура*

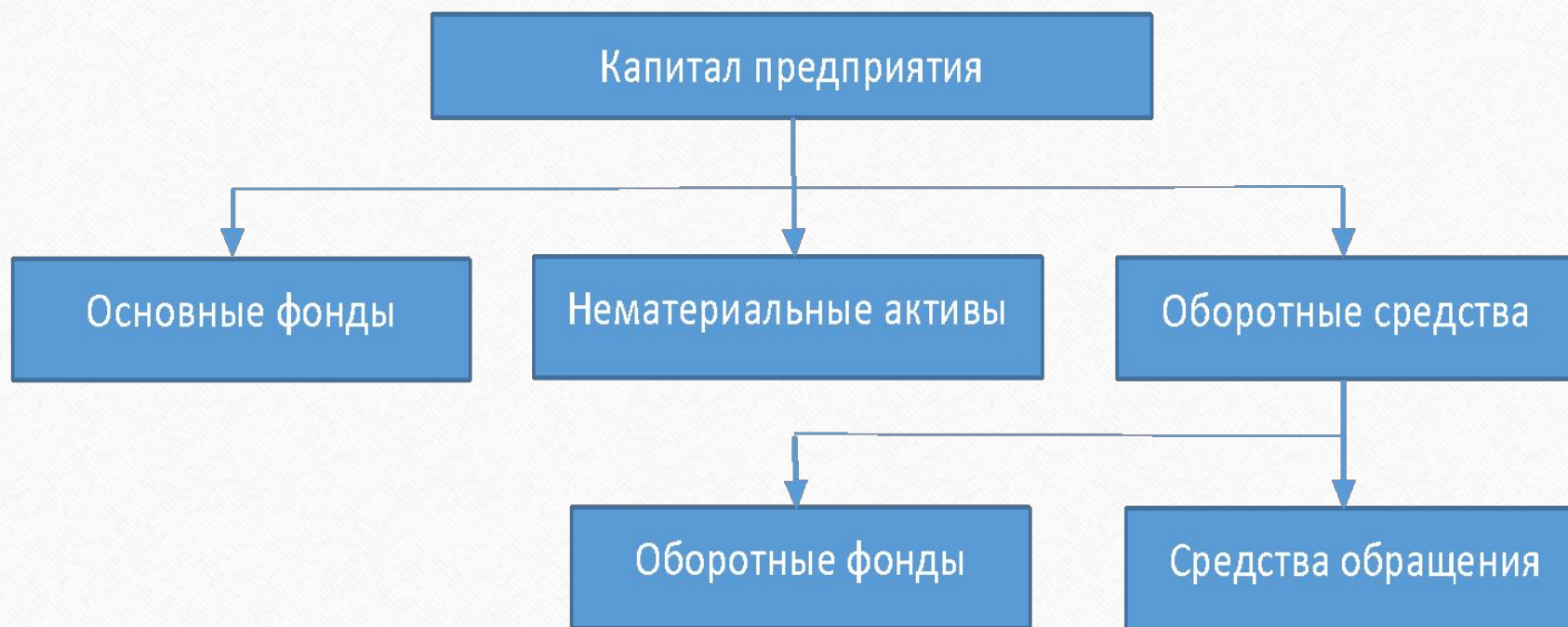
## Источники формирования имущества предприятия: собственный и заемный капитал

---

- **Собственный капитал** – это совокупность средств, принадлежащих владельцам предприятия на правах собственности и приносящих прибыль в любой форме .
- **Уставный капитал** – сумма денежных средств и стоимости материальных и нематериальных активов, представляемых учредителями при создании предприятия.
- **Инвестированный капитал** представлен уставным капиталом и эмиссионным доходом в составе добавочного капитала.
- **Добавочный капитал** отражает прирост стоимости имущества при переоценке, эмиссионный доход, стоимость безвозмездно полученных ценностей и т.д.
- **Резервный капитал** создается для покрытия возможных убытков возникающих в процессе работы предприятия, является дополнительной мерой защиты интересов кредиторов.
- **Заемный капитал** – это совокупность заемных средств, приносящая предприятию прибыль.

# Структура капитала предприятия/организации

---





# Основные фонды

---

- Функционируют и используются в хозяйственной деятельности долговременно (более года), изнашиваются постепенно, не меняя при этом своей натурально-вещественной формы, что позволяет предприятию включать их стоимость в себестоимость продукции, работ и услуг частями (через амортизационные отчисления) в течение срока их полезного использования
- Виды: здания, сооружения; машины и оборудования; транспортные средства; производственный и хозяйственный инвентарь; скот рабочий, продуктивный и племенной; многолетние насаждения; капитальные затраты на улучшения земель (без сооружений) и др.

# Нематериальные активы

---

- Объекты долгосрочного вложения капитала (более года), имеющие стоимостную оценку, но не являющиеся вещественными ценностями. Как и основные средства, переносят свою стоимость на затраты по частям путем начисления амортизации.
- Примеры: право на пользование землей, водой и другими природными ресурсами, патенты, изобретения, а также иные имущественные права, в том числе на промышленную и интеллектуальную собственность.

# Оборотные средства

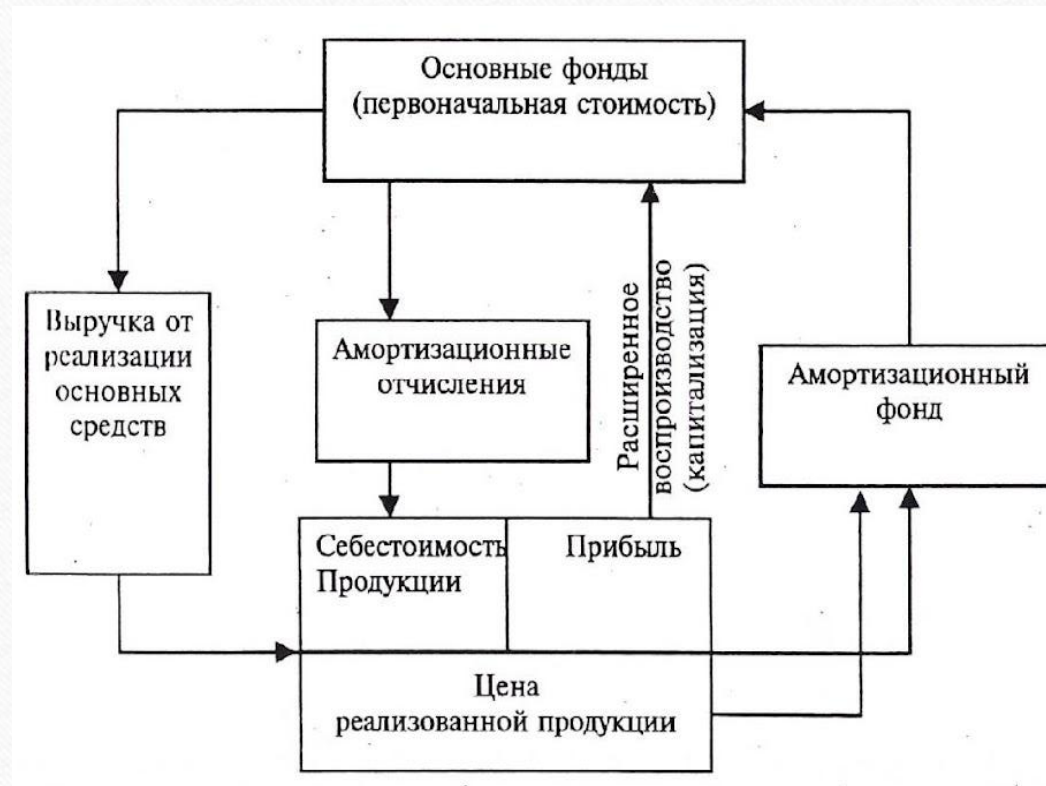
---

- Средства, используемые в течение одного производственного цикла, требующие замены при совершении нового цикла, при этом меняющие свою вещественную форму, и полностью переносящие свою стоимость на реализуемый товар.
- К оборотным средствам относятся: сырье, материалы, топливо, полуфабрикаты и другие материальные ценности, обеспечивающие производственный процесс.
- Средства обращения – сумма свободных денежных средств предприятия

## Воспроизводство (обновление, замена) основных фондов

Воспроизводство основных фондов бывает **полное**, т.е. полная замена изношенного оборудования новым, и **частичным** – в форме капитального ремонта.

Простое воспроизводство осуществляется за счет амортизационных отчислений, а расширенное – за счет прибыли.



# Амортизация

(денежное выражение износа основных фондов)

---

Амортизационные отчисления осуществляются в процентах по норме амортизации.

**Норма амортизации** выражает процентное отношение годовой суммы амортизации к среднегодовой стоимости основных фондов, или это величина, обратно пропорциональная нормативному сроку службы основных фондов.

**Размер амортизационных отчислений** определяется путем умножения первоначальной стоимости основных производственных фондов на норму амортизации.

## Методы начисления амортизации:

- **Линейный:** амортизация начисляется равномерно по годам эксплуатации;
- **Уменьшаемого остатка:** амортизационные отчисления рассчитываются путем умножения остаточной стоимости объекта основных фондов на начало отчетного периода на норму амортизации;
- **Списания стоимости по сумме чисел срока полезного использования:** сумма амортизационных начислений определяется исходя из балансовой стоимости объекта и соотношения числа лет, оставшихся до конца срока полезного использования, к сумме натурального ряда чисел лет его полезного использования;
- **Списания стоимости пропорционально объему продукции (работ):** размер амортизационных отчислений рассчитывается во времени пропорционально доле в общем, заранее определенном объеме работ.

# Показатели использования основных фондов

---

- **Коэффициент ввода:** отношение стоимости вновь введенных основных фондов к стоимости основных фондов на конец исследуемого года
- **Коэффициент выбытия:** отношение стоимости выбывших основных фондов к стоимости основных фондов на начало исследуемого периода

Высокие показатели ввода и выбытия характеризуют быстрое обновление основных фондов, и наоборот. Превышение коэффициентом ввода коэффициента выбытия свидетельствует о расширенном воспроизводстве. Если коэффициент выбытия больше, чем коэффициент ввода, то стоимость основных фондов сокращается.

# Показатели эффективности использования основных фондов

---

- **ФОНДООТДАЧА:** определяется отношением количества произведенной продукции за определенный период времени в денежном выражении к среднегодовой стоимости основных фондов, участвовавших в производстве этой продукции.
- **ФОНДОЕМКОСТЬ:** величина, обратная фондоотдаче. Она показывает долю фондов, приходящихся на каждый рубль выпускаемой продукции.
- **ФОНДОВООРУЖЕННОСТЬ:** определяется стоимостью основных производственных фондов, приходящейся на одного работника.



# Состав оборотных средств

- **Производственные запасы** – это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс; состоят из сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива и т.д.
- **Незавершенное производство и полуфабрикаты собственной выработки** – это предметы труда, вступившие в производственный процесс (материалы, детали, узлы и т.д.), не законченные полностью производством в одних цехах предприятия и подлежащие дальнейшей обработке в других цехах того же предприятия
- **Расходы будущих периодов** – то неимущественные элементы оборотных фондов, включающие затраты, произведенные в данном отчетном периоде, но относящиеся к будущим периодам либо в силу экономического содержания, либо в силу сложившейся практики учета и планирования (затраты на рекламу, на разработку технологии новых видов продукции и т.д.)
- **Денежные средства и ценные бумаги** – наиболее ликвидная часть оборотных средств. К денежным средствам относятся деньги в кассе, на расчетных, валютных и прочих счетах. Ценные бумаги, составляющие краткосрочные финансовые вложения (до года) включают: ценные бумаги других предприятий, государственные облигации и т.д.
- **Дебиторская задолженность** – различные виды задолженности физических и юридических лиц предприятию (расчеты с дебиторами за товары и услуги, авансы, выданные поставщикам и подрядчикам и т.д.)

## Показатели эффективности использования оборотных средств

- **Оборачиваемость оборотных средств** – их движение и в процессе производства и реализации произведенного продукта, т.е. длительность одного полного кругооборота средств от приобретения производственных запасов и выплаты заработной платы до реализации готовой продукции и поступления денег.
- **Коэффициент оборачиваемости** характеризует количество оборотов, которое совершают оборотные средства за определенный период, и определяется как отношение объема реализованной продукции в стоимостном выражении к среднему остатку оборотных средств.
- **Длительность одного оборота оборотных средств** рассчитывается путем деления отношения числа дней в периоде на коэффициент оборачиваемости.
- Чем меньше продолжительность оборота или больше число оборотов, совершаемых оборотными средствами при том же объеме реализованной продукции, тем меньше требуется оборотных средств, т.е. чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем эффективнее они используются.

# Источники формирования оборотных средств

<i>Источники оборотных средств</i>		
<i>Собственные</i>	<i>Заемные</i>	<i>Дополнительно привлеченные</i>
Уставный капитал	Долгосрочные	Краткосрочные кредиты банков
Добавочный капитал	кредиты банков	Кредиты банков для работников
Резервный капитал	Долгосрочные	Краткосрочные займы
Нераспределенная прибыль	займы	Коммерческие кредиты
Фонд накопления	Инвестиционный	Кредиторская задолженность:
Фонд средств социальной сферы	налоговый кредит	поставщикам и подрядчикам;
Целевое финансирование и поступления из бюджета,	Инвестиционный взнос работников	по оплате труда;
из отраслевых		по страхованию;
и межотраслевых внебюджетных фондов		с бюджетом;
		с прочими кредиторами
		Фонды потребления
		Резервы предстоящих расходов и платежей
		Резервы по сомнительным долгам
		Прочие краткосрочные обязательства
		Благотворительные и прочие поступления

# Нормирование оборотных средств

- **Метод прямого счета:** в стоимостном выражении определяются необходимые размеры запасов по основным видам товарно-материальных ценностей, затем они складываются и вычисляется норматив по подгруппе оборотных фондов. Исходными данными для расчета являются дневная потребность в данном виде сырья и число дней запаса в зависимости от специфики труда.
- **Аналитический метод:** используются фактические данные бухгалтерской отчетности по оборотным средствам на конкретную дату. Из них исключаются излишние и ненужные запасы, вносятся поправки на изменение условий производства и динамику цен. Результат этих расчетов считается нормативом оборотных средств.
- **Коэффициентный метод:** рассчитываются оптимальные соотношения удельного веса основных элементов оборотных средств, сложившихся за рассматриваемый период и наилучший показатель оборачиваемости оборотных средств.

# Персонал (кадры) предприятия

---

- Персонал (кадры) предприятия – совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.
- *Списочный состав* – все постоянные и временные работники, числящиеся на предприятии, как выполняющие в данный момент работу, так и находящиеся в очередных на работу по болезни или по каким-либо другим причинам. отпусках, командировках, выполняющие государственные обязанности, не явившиеся
- *Явочный состав* – минимально необходимо число работников, которые должны ежедневно являться на работу для выполнения задания в установленные сроки

# Управление персоналом

---

- Кадровое планирование
- Подбор и отбор персонала
- Адаптация персонала
- Профессиональная подготовка персонала и повышение квалификации
- Мотивация персонала
- Оценка (аттестация) персонала
- Управление конфликтами

# Состав персонала (кадров)

---

- РАБОЧИЕ : *основные производственные рабочие (ОПР)*, непосредственно занятые производством целевой для данного предприятия продукции; *вспомогательные рабочие*, либо содействующие ОПР в реализации возложенных на них функций, либо занятые производством непрофильных для данного предприятия видов продукции (услуг).
- РУКОВОДИТЕЛИ – лица, наделенные полномочиями принимать управленческие решения и организовывать их выполнение. *Линейные* руководители возглавляют относительно обособленные хозяйственные системы. *Функциональные* руководители возглавляют функциональные отделы или службы.
- СПЕЦИАЛИСТЫ – работники, занятые инженерно-техническими, экономическими, бухгалтерскими, юридическими и другими аналогичными видами деятельности.
- СЛУЖАЩИЕ – работники, осуществляющие подготовку, оформление и хранение документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство.

# Структура персонала (кадров)

---

- Под структурой персонала понимается количественное соотношение между группами работников, задаваемое технологической и организационной структурами предприятия.
- *Статистическая структура* персонала отражает его распределение и движение в разрезе категорий и групп должностей.
- *Аналитическая структура* определяется на основе специальных исследований и расчетов; подразделяется на общую и частную. В разрезе общей структуры персонал рассматривается по таким признакам, как стаж работы, образование, профессия. Частная структура отражает соотношение отдельных категорий работников.



# Текучность кадров

---

- **Коэффициент текучности кадров** – выраженное в процентах отношение числа работников, уволенных за определенный период времени по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины, к их среднесписочной численности за тот же период.

# Производительность труда

---

- Показатель, характеризующий эффективность использования трудовых ресурсов
- Показатель, характеризующий результативность затрат труда, определяемый либо количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, либо затратами труда на единицу произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг)

# Показатели производительности труда: выработка

---

- **ВЫРАБОТКА** – прямой показатель производительности труда, отражающий количество продукции, произведенной за определенный период, приходящийся на одного списочного работника или представителя конкретной функциональной категории персонала.

Виды выработки в зависимости:

- *от длительности анализируемого периода:* часовая, сменная, дневная, среднемесячная, среднеквартальная, среднегодовая
- *от единиц измерения объема произведенной продукции:* натуральный (в натуральных единицах), стоимостной (в рублях), трудовой (в норм-часах).

# Показатели производительности труда: трудоемкость

ТРУДОЕМКОСТЬ – обратный показатель производительности труда, отражающий затраты живого труда на производство единицы продукции

В зависимости от состава затрат труда различают:

1. Технологическую трудоемкость – трудоемкость, отражающая затраты труда на основных производственных рабочих.
2. Трудоемкость обслуживания производства – трудоемкость, отражающая затраты труда вспомогательных рабочих основного и вспомогательного производства, обслуживающего хозяйства (ремонтного, складского и т.д.)
3. Производственная трудоемкость – трудоемкость, отражающая затраты труда всех рабочих
4. Трудоемкость управления производством, отражающая затраты труда административно-управленческого персонала, занятого как в основных и вспомогательных цехах, так и в общезаводских службах предприятия.
5. Полная трудоемкость, отражающая затраты труда всех категорий промышленно-производственного персонала.

# Организация труда

---

**Организация труда** – совокупность мер, направленная на рациональное соединение труда работников со средствами производства с целью достижения высокой производительности труда и сохранения здоровья и работоспособности работников.

**Основные направления организации труда:**

- совершенствование форм разделения и кооперации труда;
- улучшение подготовки и повышения квалификации кадров;
- рационализация приемов и методов труда;
- улучшение организации и обслуживания рабочих мест;
- улучшение условий труда;
- укрепление дисциплины труда;
- совершенствование практики мотивации труда;
- совершенствование нормирования труда.

# Нормирование труда

**Нормирование труда** – установление меры затрат труда в виде норм труда на выполнение определенных операций или выполнение определенного объема работ в наиболее рациональных организационно-технических условиях.

- **Нормы времени** – количество рабочего времени, необходимого для изготовления единицы продукции или выполнения объема работ в конкретных организационно-технических условиях.
- **Норма выработки** – это установленный объем работ, который работники или группа работников определенной квалификации должны выполнить в единицу рабочего времени (час, смену и т.д.) в определенных организационно-технических условиях.
- **Норма обслуживания** – это число производственных объектов (единиц оборудования, рабочих мест и т.д.), которые работник или группа работников определенной квалификации должны обслужить в единицу времени в определенных организационно-технических условиях .
- **Нормы управляемости** – это численность работников (количество структурных подразделений), которыми должен руководить один менеджер

# МОТИВ И СТИМУЛ

---

**Мотив** – это комплекс внутренних побуждений человека к совершению действий, его намерение что-либо сделать, желания, стремления, например, намерение хорошо работать.

**Стимул** – это всегда внешнее побуждение по отношению к человеку. Слово «стимул» произошло из греческого языка, где обозначало палку для понукания скота.

Действиями и поступками человека движут именно «мотивы», а не «стимулы». Стимулы (внешние побуждения) лишь призваны возбудить мотивы (внутренние побуждения) внутри человека, т.е. желания и намерения. Пока внешнее побуждение («стимул») не превратится во внутреннее желание и намерение («мотив»), оно не действует на человека.

# Теории мотивации

---

- СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ основываются на идентификации тех внутренних побуждений (потребностей), которые заставляют действовать так, а не иначе.

К содержательным теориям относятся: иерархия потребностей Маслоу, теория потребностей МакКлелланда, двухфакторная теория Герцберга

- ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ предусматривают анализ того, как человек распределяет усилия для достижения и как выбирает конкретный вид поведения.

К процессуальным теориям относятся: теория ожиданий Врума, теория справедливости Адамса, модель Портера – Лоулера



# Иерархия потребностей Маслоу

---

Согласно данной концепции потребности личности делятся на пять групп, составляющих основу пяти иерархических уровней потребностей: физиологических потребностей, потребностей в безопасности, социальных потребностей, потребности в уважении, потребности в самоактуализации :

1. Физиологические потребности, необходимые для выживания организма. Они лежат в основе гомеостатической регуляции. К ним относятся потребность в пище, воде, отдыхе, сексуальном удовлетворении, жилище и т. п.
2. Потребности в безопасности, то есть в защите от физических и психологических опасностей (защита от неустроенности, боли, гнева, страха и т. д.).
3. Социальные потребности (потребности в принадлежности) выражают желание человека иметь семью, друзей, принадлежать к определенной социальной группе, к стране, находиться в социальных контактах, вообще в социальных взаимосвязях.
4. Потребности в уважении (в уважении со стороны других и самоуважении, в компетентности, личностных качествах и достоинствах).
5. Потребности самоактуализации (самовыражения) выражаются в реализации своих потенциальных возможностей и способностей, в понимании, в осмыслении и развитии своего собственного «Я».

# Теория Герцберга

---

В основе двухфакторной теории Ф. Герцберга лежат две большие категории потребностей: гигиенические факторы и мотивирующие факторы. Гигиенические факторы связаны с окружающей средой, в которой осуществляется работа, а мотивирующие — с характером работы.

Герцберг назвал первую категорию потребностей гигиеническими, употребив медицинское значение слова «гигиена» (предупреждение), так как, по его мнению, эти факторы описывают окружение сотрудника и обслуживают первичные функции, предупреждая неудовлетворенность работой. Вторую категорию факторов Герцберг назвал мотивирующими или способствующими, так как они побуждают сотрудников к лучшему исполнению.

# Теория МакКлелланда

Д. МакКлелланд выделял три группы потребностей: потребность во власти, потребность в успехе, потребность в причастности.

Потребность во власти является приобретенной, развивается на основе обучения, жизненного опыта и состоит в том, что человек стремится контролировать действия других людей, оказывая на них существенное влияние. Люди с высокой мотивацией властвования делятся на две группы. Первую группу составляют те, кто стремится к власти ради властвования. Таких людей привлекает сама возможность командовать, властвовать над другими. Интересы организации для них чаще всего отодвигаются на второй план. Ко второй группе принадлежат те, кто стремится к власти для того, чтобы добиться решения групповых задач организации. Добившись властных полномочий, такие люди ставят задачи перед группой и совместно участвуют в процессе достижения целей организации. Одновременно они ищут возможности оптимального мотивирования людей на достижение этих целей. Потребности власти для таких людей — это не стремление к властному самоутверждению ради удовлетворения своего тщеславия, а стремление к выполнению ответственной работы по управлению другими для решения организационных задач.

Потребность в успехе может быть удовлетворена только при доведении работы до успешного завершения. Человек, стремящийся к успеху, ставит перед собой более сложные задачи, желает получить отзывы о своей деятельности. У руководителя желание достичь успеха проявляется в инициативном поведении, в стремлении к разумному риску. Если же у руководителя сильна боязнь неуспеха, то он отклоняется от участия в деятельности, которая связана с необходимостью проявлять инициативу, брать на себя ответственность. Линия поведения такого руководителя — это сведение к минимуму вероятности нанесения ущерба собственному престижу.

Потребность в успехе (мотивация достижений) является общей для большинства людей. Однако степень ее развития у разных субъектов различна. От степени развития этой потребности зависит эффективность профессиональной деятельности, профессиональный успех делового человека в управленческой деятельности

# Теория ожиданий Врума

---

Основу этой теории составляют взаимосвязи по трем позициям.

- *Позиция первая:* ожидание взаимосвязи затрат труда и результатов ( $Z — R$ ). Если человек видит, что эта взаимосвязь прямая, положительная, то его мотивация возрастает. Если же эта связь отрицательная (большие затраты, но результат низкий), то мотивация снижается.
- *Вторая позиция:* ожидание взаимосвязи результатов и вознаграждения ( $R — V$ ). За достигнутые результаты сотрудник ожидает вознаграждения или поощрения. Если эта взаимосвязь прямая, положительная, то мотивация тоже возрастает. Если же взаимосвязь отрицательная, мотивация будет снижаться. Так, если несмотря на большие старания и хороший результат работы, сотрудник не получает никакого вознаграждения, его мотивация снижается. Если же его наградят, поставят в пример, отметят еще каким-либо образом, мотивация возрастает.
- *Третья позиция:* субъективная валентность ожидаемого вознаграждения или поощрения. Валентность — это предполагаемая ценность удовлетворения или неудовлетворения, возникающая вследствие определенного вознаграждения.

Общая мотивированность поведения индивида оценивается по формуле:  $M = (Z — R) \times (R - V) \times \text{валентность}$ .

# Теория справедливости Адамса

---

Сущность этой теории заключается в том, что люди субъективно определяют отношение полученного вознаграждения к затраченным усилиям и затем соотносят его с вознаграждением других людей, выполняющих аналогичную работу. Если они обнаруживают неопределенность в отношении оценки своего труда, то будут стремиться уменьшить его интенсивность. Если же они узнают, что личное вознаграждение выше, чем у других за аналогичную работу, то в большинстве случаев это не оказывает положительного стимулирующего влияния на повышение интенсивности их труда. Казалось бы, невероятно. Но это так: человек в таких случаях стремится всего лишь сохранить интенсивность работы на достигнутом уровне.

# Мотивационная модель Портера – Лоулера

---

- На основе теорий ожидания и справедливости была создана мотивационная модель, названная по имени ее создателей — мотивационная модель Л. Портера и Э. Лоулера. Центральным звеном этой модели является ожидание вознаграждения за результаты работы и осознание работником своей роли в процессе труда. Результативный труд ведет к росту удовлетворенности работника. Эта удовлетворенность опосредована как внутренним, так и внешним вознаграждением. К внутреннему вознаграждению относятся удовлетворенность выполненной работой и осознание своей высокой профессиональной компетенции. К внешнему вознаграждению относятся похвала, премии, продвижение по службе. Таким образом, удовлетворенность является результатом внутренних и внешних вознаграждений с учетом их справедливости.
- Основной вывод этой теории — результативный труд ведет к удовлетворению. Если раньше существовало мнение, что работники вначале должны быть удовлетворены, тогда они будут результативно работать, то в подходе Портера - Лоулера отражена другая точка зрения: менеджер должен быть озабочен тем, чтобы труд исполнителя был результативным, это приведет работника к удовлетворению.

# Заработная плата

(выраженная в денежной форме стоимость рабочей силы, соответствующая количеству и качеству труда и включенная в себестоимость продукции)

---

## Функции заработной платы:

1. Воспроизводственная
2. Стимулирующая
3. Ресурсно-распределительная
4. Формирование платежеспособного спроса
5. Статусная

# Принципы организации заработной платы

---

- 1. Принцип учета количества и качества труда
- 2. Принцип учета сложности труда
- 3. Принцип учета условий труда
- 4. Принцип районного регулирования заработной платы
- 5. Принцип опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы (на 1 % прироста производительности труда максимальный прирост заработной платы должен составлять 0,8%)



# Формы оплаты труда (Трудовой кодекс РФ, ст. 131)

---

- Выплата заработной платы производится в денежной форме в валюте Российской Федерации (в рублях). В соответствии с коллективным договором или трудовым договором по письменному заявлению работника оплата труда может производиться и в иных формах, не противоречащих законодательству Российской Федерации и международным договорам Российской Федерации. Доля заработной платы, выплачиваемой в неденежной форме, не может превышать 20 процентов от начисленной месячной заработной платы.
- Выплата заработной платы в бонах, купонах, в форме долговых обязательств, расписок, а также в виде спиртных напитков, наркотических, ядовитых, вредных и иных токсических веществ, оружия, боеприпасов и других предметов, в отношении которых установлены запреты или ограничения на их свободный оборот, не допускается.

# Тарифные системы оплаты труда

## (Трудовой кодекс РФ, ст. 143 )

---

**Тарифные системы оплаты труда** - системы оплаты труда, основанные на тарифной системе дифференциации заработной платы работников различных категорий.

Тарифная система дифференциации заработной платы работников различных категорий включает в себя: тарифные ставки, оклады (должностные оклады), тарифную сетку и тарифные коэффициенты.

**Тарифная сетка** - совокупность тарифных разрядов работ (профессий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и требований к квалификации работников с помощью тарифных коэффициентов.

**Тарифный разряд** - величина, отражающая сложность труда и уровень квалификации работника.

**Квалификационный разряд** - величина, отражающая уровень профессиональной подготовки работника.

# Тарифные системы оплаты труда

## (Трудовой кодекс РФ, ст. 143 )

---

**Тарификация работ** - отнесение видов труда к тарифным разрядам или квалификационным категориям в зависимости от сложности труда. Сложность выполняемых работ определяется на основе их тарификации.

Тарификация работ и присвоение тарифных разрядов работникам производятся с учетом единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих или с учетом профессиональных стандартов. Указанные справочники и порядок их применения утверждаются в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации.

Тарифные системы оплаты труда устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права.

Тарифные системы оплаты труда устанавливаются с учетом единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих или профессиональных стандартов, а также с учетом государственных гарантий по оплате труда.

# Системы оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений (Трудовой кодекс РФ, ст. 144 )

Системы оплаты труда (в том числе тарифные системы оплаты труда) работников государственных и муниципальных учреждений устанавливаются:

в федеральных государственных учреждениях - коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации;

в государственных учреждениях субъектов Российской Федерации - коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации;

в муниципальных учреждениях - коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления.

Правительство Российской Федерации может устанавливать базовые оклады (базовые должностные оклады), базовые ставки заработной платы по профессиональным квалификационным группам. Заработная плата работников государственных и муниципальных учреждений не может быть ниже установленных Правительством Российской Федерации базовых окладов (базовых должностных окладов), базовых ставок заработной платы соответствующих профессиональных квалификационных групп.

# Системы оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений (Трудовой кодекс РФ, ст. 144 )

Базовые оклады (базовые должностные оклады), базовые ставки заработной платы, установленные Правительством Российской Федерации, обеспечиваются федеральными государственными учреждениями - за счет средств федерального бюджета; государственными учреждениями субъектов Российской Федерации - за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации; муниципальными учреждениями - за счет средств местных бюджетов.

Системы оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений устанавливаются с учетом единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих или профессиональных стандартов, а также с учетом государственных гарантий по оплате труда, рекомендаций Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений и мнения соответствующих профсоюзов (объединений профсоюзов) и объединений работодателей. Профессиональные квалификационные группы - группы профессий рабочих и должностей служащих, сформированные с учетом сферы деятельности на основе требований к уровню квалификации, которые необходимы для осуществления соответствующей профессиональной деятельности. Профессиональные квалификационные группы и критерии отнесения профессий рабочих и должностей служащих к профессиональным квалификационным группам утверждаются федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере труда.

# Формы тарифной системы оплаты труда

---

- **Повременная:** работник получает заработную плату в зависимости от количества отработанного времени и уровня квалификации
  - простая повременная;
  - повременно-премиальная
- **Сдельная:** заработок работник находится в прямой зависимости от количества и качества изготовленной продукции
  - прямая сдельная;
  - косвенно-сдельная (для оплаты труда вспомогательных рабочих);
    - аккордная (размер оплаты труда устанавливается не за каждую производственную операцию (работу) в отдельности, за весь комплекс работ;
    - коллективная (применяется если нельзя установить индивидуальные нормы затрат труда и (или) учесть индивидуальную результативность труда)

**Тарифы страховых взносов в ПФР, ФСС, ФОМС** (для лиц, производящих выплаты и иные вознаграждения физическим лицам: организации, индивидуальные предприниматели, физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями (пп.1 ч.1 ст.5 Закона 212-ФЗ "О страховых взносах в ПФР, ФСС, ФОМС").

Плательщики страховых взносов в ПФР, ФСС и ФОМС	Тарифы страховых взносов		
	Пенсионный фонд Российской Федерации	Фонд социального страхования Российской Федерации	Федеральный фонд обязательного медицинского страхования
Тарифы страховых взносов для всех страхователей ( <u>ч.1 ст.58.2</u> ) в пределах <u>установленной Правительством</u> величины базы для начисления страховых взносов: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ПФР: 711 000 рублей</li> <li>• ФСС: 670 000 рублей</li> </ul>	22,0процента	2,9 процента	5,1 процента
Тарифы страховых взносов для плательщиков: организаций, ИП, и лиц - не ИП ( <u>ч.1 ст.58.2</u> ) (свыше установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов)	10,0 процента	0,0 процента	0,0 процента
ИТ организации ( <u>п.4 - 6 ч.1 ст.58; ч.3 ст.58</u> )	8,0 процента	2,0 процента	4,0 процента
Организации и ИП, выплачивающие членам экипажей судов ( <u>п.9 ч.1 ст.58; ч.3.3 ст.58</u> )	0,0 процента	0,0 процента	0,0 процента
Организации и ИП на УСН; аптеки; НКО ( <u>п.8, 10-12, 14 ч.1 ст.58; ч.3.4 ст.58</u> )	20,0 процента	0,0 процента	0,0 процента
Организации - участники проекта "Сколково" ( <u>ч.3.5 ст.58</u> )	14,0 процента	0,0 процента	0,0 процента
Плательщики взносов - участники свободной экономической зоны ( <u>ч.1 ст.58.5</u> )	6,0 процента	1,5 процента	0,1 процента
Плательщики взносов - резидента территории опережающего социально-экономического развития ( <u>ч.1 ст.58.4</u> )	6,0 процента	1,5 процента	0,1 процента

# Себестоимость продукции

---

- **Себестоимость продукции** – выраженная в денежной форме совокупность затрат на ее производство и реализацию.

По однородности состава и направлению расходования затраты, формирующие себестоимость, делятся на два типа:

- 1) первичные экономические элементы – затраты однородные по экономическому содержанию и направлению расходования;
- 2) калькуляционные статьи расходов.



Первый способ – *группировка по первичным экономическим элементам*, цель которой – составление общей сметы затрат на производство продукции предприятия

---

К первичным экономическим элементам относят:

- 1) сырье и основные материалы, поступающие со стороны;
- 2) вспомогательные материалы, поступающие со стороны;
- 3) все виды топлива, поступающего со стороны;
- 4) все виды энергии, поступающей со стороны;
- 5) заработную плату;
- 6) отчисления на социальные нужды;
- 7) амортизацию (амортизационные отчисления) основных фондов;
- 8) прочие денежные расходы

# Особенности первого способа группировки

---

- Позволяет рассчитать суммарные затраты на производство всех видов продукции предприятия (структурного подразделения).
- Позволяет определить структуру себестоимости предприятия по удельному весу элементов.
- Позволяет оценить следующие технико-экономические показатели:

уровень материалоемкости (по удельному весу элементов 1 и 2);

уровень энергоемкости (по удельному весу элементов 3 и 4);

уровень совокупных материальных затрат (по элементам 1-4);

уровень трудоемкости (по удельному весу элементов 5 и 6);

уровень фондоемкости (по удельному весу элемента 7)

(!) Не позволяет рассчитать затраты на производство конкретного вида продукции

Второй способ – *группировка затрат по калькуляционным статьям расхода* – сопряжен с их разграничением по производственному назначению, месту возникновения в процессе производства и реализации продукции

В состав типовой калькуляции себестоимости продукта входят:

1. Сырье и основные материалы на технологические нужды.
2. Вспомогательные материалы на технологические нужды.
3. Покупные полуфабрикаты и услуг производственного характера сторонних предприятий и организаций.
4. Возвратные (реализуемые) отходы (вычитаются).
5. Все виды топлива на технологические нужды.
6. Все виды энергии на технологические нужды.
7. Заработная плата (основная и дополнительная)
8. Отчисления на социальные нужды
9. Расходы на подготовку и освоение новых производств
10. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования
11. Цеховые расходы
12. Общепроизводственные расходы
13. Общехозяйственные расходы
14. Потери от брака
15. Прочие производственные расходы
16. Попутная продукция (затраты вычитаются)
17. Внепроизводственные (коммерческие) расходы.

# Виды калькуляций и себестоимости

---

В зависимости от состава статей расходов и особенностей расчета затрат по ним различают следующие **виды калькуляций**:

- проектную;
- плановую;
- отчетную (фактическую);
- внутризаводскую.

В зависимости от степени охвата калькуляционных статей расхода выделяют следующие **виды себестоимости**:

- цеховую (совокупность затрат по статьям 1-11);
- себестоимость производства (затраты по статьям 1-15);
- производственную (затраты по статьям 1-16);
- полную (коммерческую) себестоимость, объединяющую затраты по всем статьям (1-17) калькуляции.

# Классификация калькуляционных статей

---

- **По однородности затрат:** *простые (элементные) статьи*, состоящие из одного первичного экономического элемента; *сложные (комплексные) статьи*, состоящие из нескольких элементов;
- **По значимости (по функциональной роли) в производственном процессе:** *формирующие основные расходы*, непосредственно связанные с технологическим процессом производства продукции; *формирующие накладные расходы*, сопряженные с организацией производства, его обслуживанием и управлением;

# Классификация калькуляционных статей

---

- **По способу (характеру) отнесения затрат на себестоимость продукции:** *формирующие прямые расходы*, непосредственно связанные с изготовлением конкретного вида продукции и напрямую относимые на его себестоимость; *формирующие косвенные расходы*, обусловленные производством различных видов продукции, перераспределяемые между ними пропорционально показателю, установленному отраслевой инструкцией по планированию себестоимости и зафиксированному в документе, отражающем учетную политику предприятия;
  - **По характеру изменения затрат в зависимости от изменения объема производства:** *условно-переменные расходы* (статьи, затраты по которым в расчете на единицу не зависят от объема производства, а в расчете на весь выпуск меняются прямо пропорционально изменению объема производства ); *условно-постоянные*.
- (!) *Увеличение объема производства всегда сопряжено со снижением себестоимости продукта за счет условно-постоянных расходов.*

## Анализ изменения себестоимости единицы продукта методом относительных величин

---

- $$\Delta C_i = \Delta Z_i \frac{dZ_i^6}{100},$$
- где  $\Delta C_i$  – изменение себестоимости единицы продукта за счет изменения затрат по  $i$ -й калькуляционной статье, %;
- $\Delta Z_i$  – изменение затрат по  $i$ -й калькуляционной статье за счет соответствующих факторов, %;
- $dZ_i^6$  – доля  $i$ -й статьи в базовой калькуляции продукта, %

# Производственная программа

---

- Представляет собой план производства и реализации продукции и определяет необходимый объем производства продукции в плановом периоде, соответствующий по номенклатуре, ассортименту и качеству требованиям плана продаж.
- Разрабатывается в целом по предприятию и по основным цехам с разбивкой по месяцам, кварталам, а при необходимости, определяемая содержанием договоров с заказчиками, с установлением конкретных сроков выполнения заказов.



# Этапы разработки производственной программы

---

- 1. Определяется номенклатура (*перечень продукции, производимой отдельным предприятием*) и ассортимент (*состав, соотношение отдельных видов изделий в продукции предприятия, отрасли, группе товаров с учётом их качества и сортности*) продукции, объем ее поставок в натуральном выражении, согласно объему продаж.
- 2. Составляется план и график поставок продукции потребителям.
- 3. Определяется объем и график производства каждого изделия в натуральном выражении.
- 4. Объем производства обосновывается расчетами балансов производственных мощностей.
- 5. Рассчитываются стоимостные показатели.
- 6. Составляется программа по цехам и службам предприятия.

**Объем продаж** (стоимость товаров и услуг, произведенных и реализованных предприятием за определенный период времени.

– обобщающий показатель производственной программы

---

**Валовая продукция** – стоимость общего результата производственной деятельности предприятия за определенный период времени. Она включает стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, в том числе незавершенное производство.

**Товарная продукция** – продукция, произведенная на предприятии и предназначенная для реализации.

**Незавершенное производство** – не законченная производством продукция (детали, заготовки, полуфабрикаты), находящиеся на рабочих местах, контроле, транспортировке, в цеховых кладовых в виде запасов, а также продукция, не принятая отделом технического контроля и не данная на склад готовых изделий.

**Реализованная продукция** – продукция, поступившая в данном периоде на рынок и подлежащая оплате потребителями.

**Объем реализованной продукции** = объем товарной продукции за определенный период + (стоимость остатков нереализованной продукции на начало периода – стоимость остатков нереализованной продукции на конец того же периода)

# Производственные мощности предприятия

- Производственная мощность предприятия – максимально возможный выпуск продукции заданной номенклатуры и ассортимента.
- Как правило, производственная мощность определяется по номенклатуре выпускаемой продукции и измеряется в натуральном выражении или в условных единицах измерения. Но в многономенклатурных производствах (машиностроении, швейном и др.) номенклатуру укрупняют путем объединения разных наименований изделий в группы по конструктивно-технологическому подобию и приведения каждой группы к одному базовому изделию (изделию – представителю).
- Производственная мощность ведущего цеха, участка определяется по формуле: (максимальный возможный фонд времени работы ведущего оборудования / прогрессивная норма трудоемкости обработки продукции на ведущем оборудовании)\* число единиц ведущего оборудования в цехе, на участке

# Цена

(то количество денежных единиц, за которые продавец согласен продать, а покупатель готов купить товар (работу или услугу))

---

Функции цены:

- Учетная: учет и измерение затрат общественного труда
- Стимулирующая: поощрительное (сдерживающее) воздействие цены на производство и потребление товаров; осуществляется через повышения уровня прибыли в цен, установления надбавок и скидок к основной цене
- Распределительная: цены участвуют в распределении и перераспределении национального дохода между отраслями и регионами страны, различными социальными группами населения
- Функция сбалансирования спроса и предложения: посредством цен осуществляется связь между производством и потреблением

# Классификация цен в зависимости от сферы товарного обращения

---

- оптовые цены на продукцию промышленности;
- цены на строительную продукцию;
- закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- розничные цены;
- тарифы на коммунальные и бытовые услуги, оказываемые населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот (экспортные и импортные цены).

# Оптовые цены на продукцию промышленности

---

Оптовые цены на продукцию промышленности – цены, по которым реализуется и закупается продукция предприятий, фирм и организаций промышленности. Оптовые цены на продукцию промышленности в свою очередь подразделяются на два подвида:

- *оптовая цена предприятия* (отпускная цена) – цена изготовителя продукции, по которой предприятие реализует произведенную продукцию оптово-сбытовым организациям или другим предприятиям. Состоит из себестоимости, прибыли, акциза и НДС;
- *оптовая цена промышленности* – цена, по которым предприятия и организации-потребители оплачивают продукцию снабженческо-сбытовым (оптовым) организациям, включает в себя снабженческо-сбытовую (оптовую) наценку или скидку и НДС.

# Цены на строительную продукцию

---

Продукция строительства оценивается по трем видам цен:

- *сметная стоимость* – предельный размер затрат на строительство каждого объекта;
- *прейскурантная цена* – усредненная сметная стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта (за 1 кв.м жилой площади, 1 кв.м полезной площади, 1 кв.м малярных работ и др.);
- *договорная цена*, устанавливаемая по договоренности между заказчиками и подрядчиками.

# Тарифы грузового и пассажирского транспорта

---

Тарифы включают в себя:

- 1) оплату, взыскиваемую за перевозку грузов;
- 2) сборы за дополнительные операции, связанные с перевозкой грузов;
- 3) правила исчисления платы и сборов



# Тарифы на бытовые и коммунальные услуги

---

– это плата за различного рода услуги, оказываемые населению бытовыми и коммунальными службами. Цены на эти услуги включают в себя себестоимость, прибыль и НДС.

# Розничные цены

---

– цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям. Они включают оптовые (отпускные) цены промышленности, акциз, налог на добавленную стоимость и торговую надбавку, состоящую из издержек обращения торговых организаций и их прибыли.

# Пример формирования цены товара

Элементы цены, руб.				
Себестоимость производства и продажи	Прибыль производителя	Косвенные налоги (НДС, акцизы)	Посреднические издержки, прибыль и НДС	Торговые издержки, прибыль, НДС
6 000	2 000	1 440 (18%)	1 000 + 500 + 270	1 500 + 500 + 360
Оптовая цена изготовителя: 8 000				
Оптовая отпускная цена: 9 440				
Оптовая цена закупки: 11 210				
Розничная цена: 13 570				

## Классификация цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов

---

- Цена в месте производства продукции. По этой цене товар передается покупателю в том месте, где он был произведен. В этом случае покупатель оплачивает сверх цены все фактические расходы по транспортировке продукции до места назначения.
- Единая цена с включением расходов по доставке. Предполагает формирование фирмой единой цены для всех покупателей, независимо от их местоположения, с включением в нее одинаковой суммы транспортных расходов. Эта сумма рассчитывается как средняя стоимость всех перевозок.
- Зональные цены. В соответствии с этим методом определения цен выделяется несколько географических зон и устанавливается единая цена для клиентов, расположенных в границах одной зоны.
- Цены, определяемые на основе базисного пункта. Фактические цены продажи рассчитываются путем прибавления к цене, установленной для ближайшего от заказчика базисного пункта, транспортных расходов по доставке товара к месту назначения.

# Классификация цен по степени регулируемости

---

- *Свободная цена* складывается на рынке под влиянием спроса и предложения независимо от какого-либо государственного влияния.
- *Регулируемые цены* также формируются под влиянием спроса и предложения, но могут испытывать определенное воздействие государства. Государство может повлиять на цены путем прямого ограничения их роста или снижения. Государство в лице органов власти и управления может устанавливать на отдельные виды товаров и продукции фиксированные цены.
- **Постановление Правительства РФ от 27.06.2013 N 543 (ред. от 05.02.2016) "О государственном контроле (надзоре) в области регулируемых государством цен (тарифов), а также изменении и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации" (вместе с "Положением о государственном контроле (надзоре) в области регулируемых государством цен (тарифов)")**

# Методы ценообразования

---

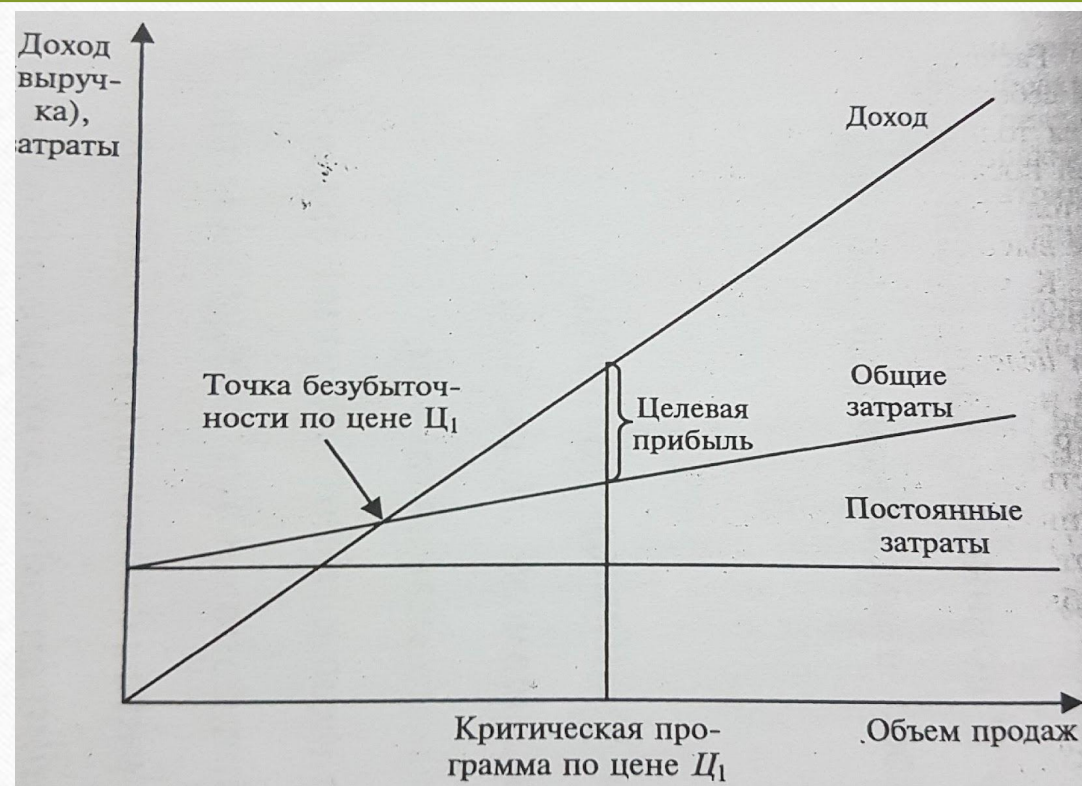
- 1. Затратные методы:

1.1. Метод полных издержек (состоит в суммировании совокупных издержек: переменные + постоянные + прибыль, которую фирма рассчитывает получить);

1.2. Метод прямых затрат (состоит в установлении цены путем добавления к переменным затратам определенной надбавки-прибыли. При этом постоянные расходы, как расходы предприятия в целом, не распределяются по отдельным товарам, а погашаются из разницы между суммой цен реализации и переменными затратами на производство продукции. Эта разница получила название «добавленной» («маржинальной»)).

- 2. Рыночные методы (определение цены на основе воспринимаемой ценности; метод определения цены на основе спроса)
- 3. Эконометрические методы (предполагает построение регрессионной модели, отражающей зависимость цены от ряда факторов, в частности, от параметров продукции)

# Графический метод расчета «целевой прибыли»



# Ценовые стратегии в зависимости от уровня цен на новые товары

---

- «снятия сливок»;
- «цены проникновения»;
- «среднерыночных цен».



# Стратегия «Снятия сливок» - кратковременное конъюнктурное завышение цен

---

**Маркетинговая цель** - максимизация прибыли.

**Типичные условия применения:**

покупатели - привлеченные массовой многообещающей рекламой; сегмент целевого рынка, нечувствительный к цене; новаторы или снобы, желающие обладать новейшим или модным товаром;

товар - принципиально новый, не имеющий базы сравнения, либо товар повышенного спроса, неэластичного спроса, запатентованный товар, товар высокого и постоянно повышающегося (с целью оградить производство от конкурентов) качества, с коротким жизненным циклом;

фирма - известна и имеет имидж высокого качества или неизвестна и проводит интенсивную кампанию по стимулированию сбыта в момент запуска продукта; имеет конкурентов, способных повторить жизненный цикл товара, что затруднит возврат вложенных средств; производственный процесс не отработан и издержки могут превысить ожидаемый уровень при условии, что спрос с трудом поддается оценке и рискованно строить прогноз расширения рынка при снижении цен; фирма не располагает необходимыми оборотными средствами для широкомасштабного запуска нового товара и продажа по высокой цене позволит их получить.

**Преимущество стратегии** - позволяет в короткий срок возместить маркетинговые расходы и высвободить капитал; если рынок «принял» товар по высокой цене, перспективы товара хорошие: снижать цену легче, чем повышать.

**Недостаток стратегии** - высокая цена привлекает конкурентов, не давая времени фирме закрепиться на рынке.

# Стратегия «цены проникновения» - значительное занижение цен на товар

---

**Маркетинговая цель** - захват массового рынка.

**Типичные условия применения:**

покупатель - массовый с низким или средним доходом, чувствительный к цене, спрос по качеству малоэластичен;

товар - широкого потребления, узнаваемый, не имеющий заменителей (условия, обеспечивающие возможность дальнейшего повышения цен);

фирма - имеющая производственные мощности, способные удовлетворить повышенный (из-за низких цен) спрос, мощная фирма, имеющая опыт и возможность справиться с проблемой повышения цен.

**Преимущество стратегии** - снижает привлекательность рынка для конкурентов, давая тем самым предприятию преимущество во времени для закрепления на рынке.

**Недостаток стратегии** - существует серьезная проблема дальнейшего повышения цены при сохранении размеров захваченного рынка.

Разновидности: «цена вытеснения» - такая низкая цена, которая исключает появление конкурентов на рынке.

# Стратегия «среднерыночных цен» - выпуск новых товаров по среднеотраслевой цене

---

**Маркетинговая цель** - использование существующего положения.

**Типичные условия применения:**

покупатель - сегмент целевого рынка со средним доходом, чувствительный к цене;

товар - широкого потребления, стандартизованный, с нормальным жизненным циклом;

фирма - имеет среднеотраслевые производственные мощности.

**Преимущество стратегии** - относительно спокойная конкурентная ситуация.

**Недостаток стратегии** - трудная идентификация товара.

# Ценовые стратегии в зависимости от степени изменения цены

---

- «стабильных цен»;
- «скользящей падающей цены» или «исчерпания»;
- «роста проникающей цены».

# Стратегия «стабильных цен» - неизменных при любом изменении рыночных обстоятельств

**Маркетинговая цель** - использование существующего положения.

**Типичные условия применения:**

покупатель - постоянный и солидный, несколько консервативный клиент, для которого важно постоянство цен;

товар - престижный, дорогостоящий;

фирма - работает в отрасли, в которой традиционно считаются «неприличными» частые и резкие скачки цен.

**Преимущество стратегии** - высокая относительная прибыль (с единицы товара).

**Недостаток стратегии** - фирма должна иметь постоянный резерв для снижения издержек, по возможности сохраняя прежний уровень качества.

# Стратегия «скользящей падающей цены» или «исчерпания» - ступенчатое снижение цен после насыщения первоначально выбранного сегмента

**Маркетинговая цель** - расширение или захват рынка.

**Типичные условия применения:**

покупатель - массовый со средним доходом, «подражатель»;

товар - особо модный или используемый лидерами общественного мнения;

фирма - имеет возможность увеличения объема производства и частого изменения в технологии.

**Преимущество стратегии** - фирма может добиваться периодического расширения рынка сбыта за счет покупателей со все более низким уровнем дохода и соответствующего увеличения объема продаж.

# Стратегия «роста проникающей цены» - повышение цен после реализации стратегии цены проникновения

**Маркетинговая цель** - использование существующего положения, сохранение завоеванной доли рынка.

**Типичные условия применения:**

покупатель - массовый, постоянный (приверженец марки);

товар - узнаваемый, отсутствуют заменители;

фирма - мощная, имеет опытных маркетологов.

**Недостаток стратегии** - трудности повышения цен после низкого уровня.

# Стратегии товарной и потребительской дифференциации цен

---

- Стратегия дифференциации цен на взаимосвязанные товары
- Стратегия «ценовых линий»
- Стратегия «ценовой дискриминации»



# Стратегия дифференциации цен на взаимосвязанные товары

Использование широкого спектра цен на субституты, дополняющие и комплектующие товары.

**Маркетинговая цель** – побуждение покупателей к потреблению.

**Типичные условия применения стратегии:**

покупатель - со средними или высокими доходами;

товар - взаимосвязанные товары массового потребления;

фирма - работающая с широким спектром товаров.

**Преимуществом стратегии** является возможность оптимизации продуктового портфеля.

Различают варианты стратегии «дифференциации цен на взаимосвязанные товары»:

а) высокая цена на самый ходовой товар (приманку, имиджевый товар) восполняет увеличение затрат на разнообразие ассортимента и применение низких цен для дешевых или новых товаров (применяется при продаже одежды, косметики, сладостей, сувениров):

б) низкая цена на основной товар номенклатуры компенсируется завышением цен дополняющих товаров:

в) выпуск нескольких версий товара для сегментов с разной эластичностью:

г) связывание в набор дополняющих или независимых товаров по льготной цене (ниже, чем цены продажи отдельных товаров): добровольное связывание: приобретение подарочного парфюмерного набора обойдется дешевле, чем покупка всех его компонентов отдельно; принудительное связывание: при продаже самолета используется пакетное ценообразование с учетом цен на инжиниринг, обучение персонала.

# Стратегия «ценовых линий»

Использование резкой дифференциации цен на ассортиментные виды товара.

**Маркетинговая цель стратегии** - создание представления покупателей о принципиальном отличии в качестве с учетом порогов их ценовой чувствительности.

**Типичные условия применения:**

покупатель - имеет высокую ценовую эластичность спроса;

товар - имеет ассортиментный набор и качество, сложное для однозначного определения потребителем;

фирма - имеет опытного маркетолога, возможность дорогостоящих исследований.

**Преимущество стратегии** - оптимизация продуктового портфеля.

**Недостаток стратегии** - сложно определить психологический барьер цен. Так, например, установление цен на нижнем пороге вызывает сомнение в качественном несовершенстве товара, на высоком пределе - в необходимости покупки.

# Стратегия «ценовой дискриминации»

Продажа одного товара различным клиентам по разным ценам или предоставление ценовых льгот некоторым клиентам.

## **Типичные условия применения:**

покупатель - постоянный клиент, легко идентифицируется, эластичность спроса у разных потребителей существенно различается;

товар - уникальный, не имеющий равноценных заменителей;

фирма - реальный или мнимый (в представлении потребителей) монополист.

**Преимущество стратегии** - оптимизация спроса в реальных условиях.

Разновидности стратегии «ценовой дискриминации»:

а) льготы постоянным партнерам, франчайзинг (с целью внедрения в посреднические структуры)

б) разные цены в зависимости от времени пользования, типа потребителя

# Доходы организации -

увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации

---

*Не относятся к доходам, а следовательно, не приводят к увеличению капитала:*

- суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и других аналогичных обязательных сумм, подлежащих перечислению в бюджет;
- поступления по договорам комиссии;
- суммы, полученные предприятием в виде авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- суммы полученных задатков;
- суммы полученных залогов;
- суммы, полученные в погашение кредита (займа), предоставленного ранее заемщику.

# Расходы организации -

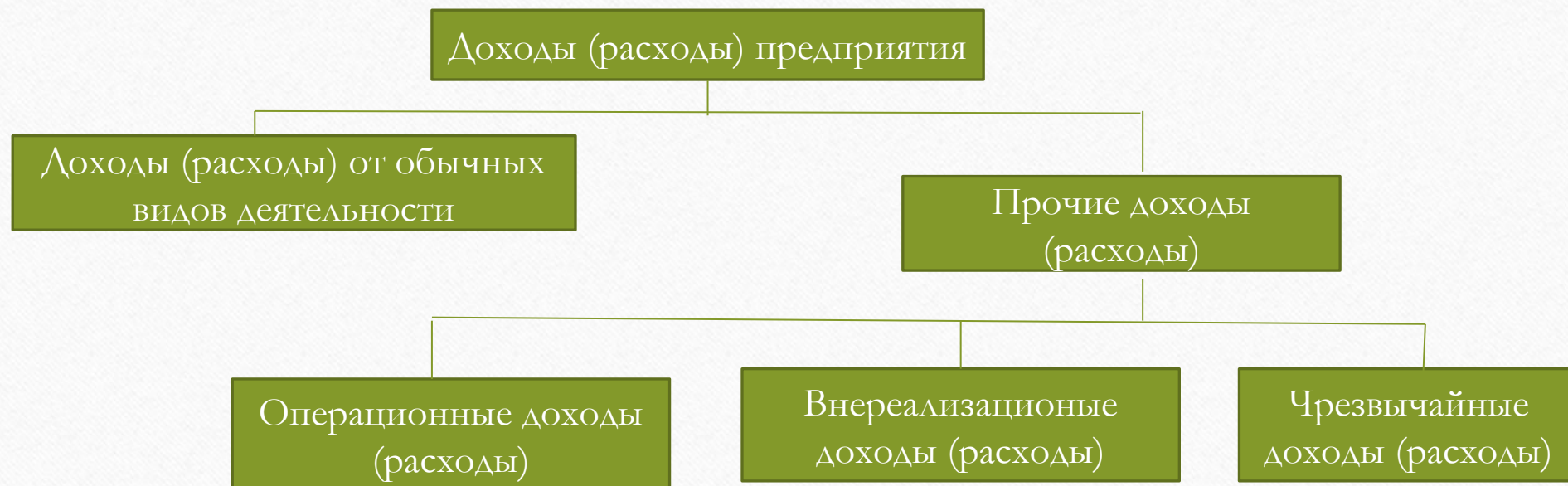
уменьшении экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

---

*Не признается расходами и потому не влияет на величину капитала выбытие активов в связи:*

- с приобретением (созданием) внеоборотных активов;
- вкладами в уставные (складочные) капиталы других организаций приобретением акций и иных ценных бумаг не с целью перепродажи;
- договорами комиссии;
- перечислением авансов и задатков;
- погашением полученных ранее кредитов и займов.

# Классификация доходов (расходов) предприятия



# Операционные доходы и расходы

---

- В число *операционных доходов* включают:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты);
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

- *Операционные расходы* включают расходы:

- связанные с предоставлением за плату во временное владение и пользование активов организации;
- связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, и других видов интеллектуальной собственности;
- связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставленные кредиты и займы;
- связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты);
- связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

# Внереализационные доходы и расходы

---

- *Внереализационными доходами* являются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы и др.
- К *внереализационным расходам* относят штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности; другие долги, нереальные для взыскания, и др.



# Прибыль (убыток)

---

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД:** прибыль (убыток) – это прирост (уменьшение) капитала собственников, имевший место в отчетном периоде.

Экономическую прибыль можно рассчитать либо на основе динамики рыночных оценок капитала (для компаний, котирующих свои ценные бумаги на биржах), либо по данным ликвидационных балансов на начало и конец отчетного периода.

**БУХГАЛТЕРСКИЙ ПОДХОД:** прибыль (убыток) – положительная (отрицательная) разница между доходами коммерческой организации, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки ее активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников, и ее расходами, понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала.

Бухгалтерская прибыль определяется на основе данных о доходах и расходах, которые аккумулируются в системе учета.

# Различия между экономическим и бухгалтерским подходами:

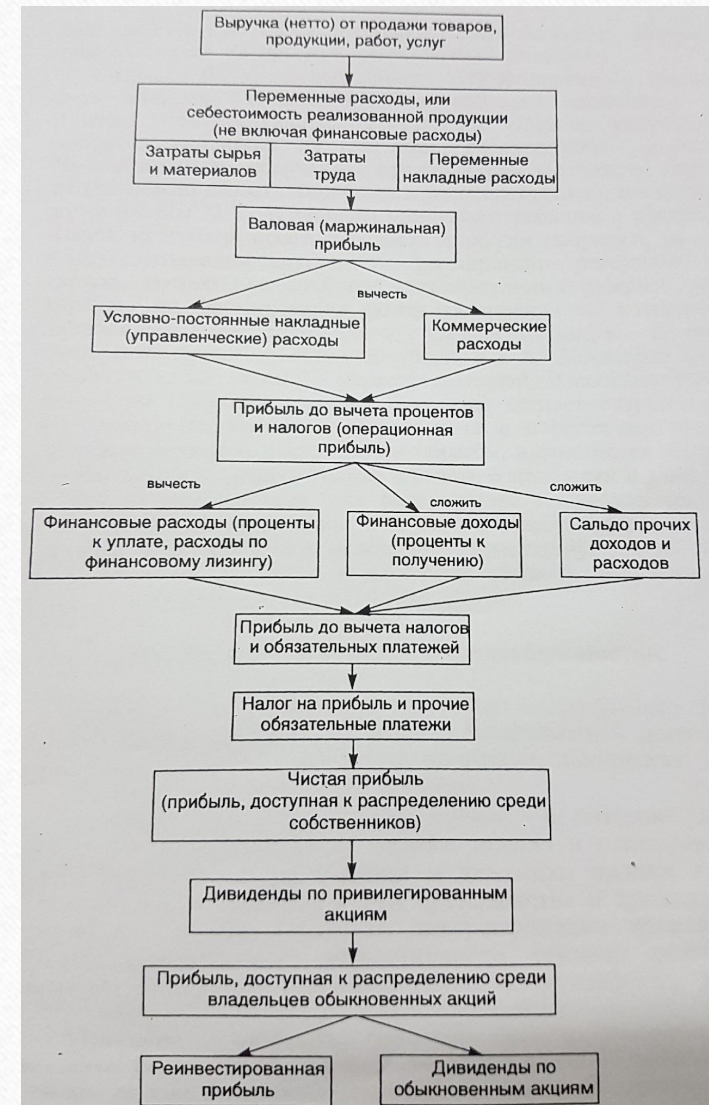
---

- В отличие от экономического в бухгалтерском подходе четко идентифицируются элементы прибыли, т.е. виды доходов и расходов, и ведется их обособленный учет. Таким образом, всегда имеется верифицируемая и объективная информационная база для расчета конечного финансового результата.
- Неодинаковая трактовка так называемых реализованных и нереализованных доходов. Например, рассмотрим ситуацию, когда рыночная цена на некоторые активы предприятия (например, здания) выросла. В рамках экономического подхода собственники предприятия получили прибыль. В рамках бухгалтерского подхода прибыль будет иметь место лишь в том случае, если здание действительно будет продано по высокой цене.

# Схема взаимосвязки доходов и расходов коммерческой организации

Укрупненно алгоритм распределения совокупного текущего дохода выглядит следующим образом: полученная организацией выручка от реализации «расходуется» в следующей последовательности:

- 1) оплата затрат труда и материалов;
- 2) оплата процентов за пользование кредитами и займами (финансовые расходы);
- 3) выплата налогов и обязательных платежей;
- 4) Распределение остатка между собственно предприятием (реинвестирование прибыли) и его владельцами.



# РИСК

- риск – это оцененная любым способом вероятность наступления неблагоприятного события;
- риск есть постоянно присутствующий среди условий функционирования хозяйствующих субъектов феномен, требующий подхода к его учету и нейтрализации;
- риск – характеристика предпринимательской деятельности, связанная с субъективной оценкой последствий влияния факторов неопределенности на результат принимаемого решения;
- риск есть экономический ресурс, поскольку обладает многими признаками ресурса, в частности, имеет определенную ограниченность, он продается и покупается, может служить источником прибыли;
- риск – это не ущерб, наносимый реализацией решения, а возможность отклонения от цели, ради достижения которой принималось решение.

# Методы оценки риска

---

- использование аналогов;
- аналитический;
- экспертных оценок;
- статистический.

# Концепции управления риском

---

- Концепция минимизации риска
- Концепция приемлемого риска
- Концепция риска как ресурса

# Концепция минимизации риска

---

- Традиционный подход к риску как сугубо негативной составляющей экономической деятельности. И ориентация на сведение риска к минимально возможному значению.
- Однако со времен А. Смита известно, что минимизация риска не является универсально эффективным подходом к принятию рациональных решений в условиях риска даже без учета затрат на снижение риска: простой выбор наименее рискованных решений зачастую приводит к низким доходам. В частности, высокодоходные акции одновременно характеризуются высоким уровнем волатильности котировок, т.е. высоким уровнем риска.
- С другой стороны, существует множество ситуаций, когда уровень риска должен быть уменьшен до возможного минимального значения. Прежде всего это риски различных катастрофических событий (например, риск возникновения аварии на атомной станции)

# Концепция приемлемого риска

---

Основу концепции составляют следующие положения:

- 1. Хозяйственный риск – это объективное свойство целенаправленной деятельности хозяйствующего субъекта.
- 2. Хозяйственный риск обусловлен объективными причинами: неполнотой информации о прошлом и настоящей, а также неопределенностью будущего.
- 3. Хозяйственный риск производственного предприятия, действующего на рынке ресурсов, товаров и услуг, в той или иной мере присутствует всегда, т.е. уровень хозяйственного риска никогда не бывает нулевым.
- 4. Хозяйственный риск возникает там, где принимается решение о выборе одного из вариантов действий.
- 5. Хозяйственный риск проявляется в возможности нежелательного развития событий и отклонения от преследуемой цели хозяйственной деятельности предприятия.



# Концепция приемлемого риска

---

- 6. Нежелательное развитие событий и нежелательное отклонение от преследуемой хозяйственной цели сопряжены с потерями (ущербом) для хозяйствующего субъекта.
- 7. Уровень хозяйственного риска – субъективная характеристика; она отражает размер ущерба для предприятия (по его оценке), вызванного нежелательным развитием событий, обусловленным действием (проявлением) факторов риска при принятии данного хозяйственного решения.
- 8. На уровень хозяйственного риска можно воздействовать, уменьшать его значение, т.е. уровнем хозяйственного риска можно в некоторых пределах управлять.
- 9. Следует различать стартовый и финальный уровни риска, т.е. итоговый уровень риска, который по расчетам останется некомпенсированным после разработки и принятия специальных мер по его снижению.
- 10. Существует уровень риска, который ЛПР может назвать в качестве приемлемого для данного производственного предприятия в данной хозяйственной ситуации

# Концепция приемлемого риска

---

- 11. Существует возможность уменьшить уровень хозяйственного риска до приемлемого значения, затратив на антирисковые мероприятия некоторые ресурсы (материальные, финансовые и др.)
- 12. Если стартовый уровень риска некоторого варианта хозяйствования пренебрежимо мал, это может означать, что данный вариант решения не несет в себе новизны или существенных преимуществ (выгод).
- 13. Большой уровень риска, как правило, сопряжен с надеждой на большой успех, но и с опасностью больших потерь (ущерба).
- 14. Уровень хозяйственного риска оригинальной, неапробированной бизнес-идеи, как правило, выше, чем для стандартных, рутинных решений. Сознательными, рациональными действиями (риск-менеджментом) этот уровень иногда можно уменьшить до приемлемого значения.
- 15. Уровень хозяйственного риска можно измерить разными способами, например, оценив материальные последствия нежелательного развития событий, ставших результатом проявления некоторого фактора хозяйственного риска, и степень реальности того или иного варианта (направления) развития событий.

# Концепция риска как ресурса

---

В ряде случаев эффективно не снижение уровня риска, а его увеличение, эффект от которого аналогичен эффекту роста объема продукции при увеличении затрат ресурсов. В таких ситуациях риск фактически играет роль ресурса.

Примером ресурсо-подобного проявления риска могут служить ситуации, в которых получаемый эффект может быть объяснен только на основе присутствия риска, лотерейный выигрыш. Если единственным используемым ресурсом в данном случае можно считать затраты на покупку билета, то невозможно объяснить, почему нельзя получить аналогичный выигрыш, приобретая билет в театр. В действительности же выигрыш объясняется тем, что в качестве основного ресурса был использован риск.

# Ресурсо-подобное проявление риска: кредитный риск

---

Банк в принципе не может вести кредитную деятельность при нулевом уровне риска, т.е. здесь можно говорить о ситуации, когда использование одного ресурса (кредитуемых средств) невозможно без привлечения другого (риска). Если банк будет стремиться к минимизации уровня риска невозврата кредитов, выдавая их только под высоколиквидный залог, то кредитная деятельность банка будет мало доходной ввиду малого количества заемщиков, способных предоставить такой залог. Поэтому с целью повышения своего дохода банки снижают уровень требований к заемщикам, сознательно увеличивая при этом уровень кредитного риска.

# Условия применения концепций риска

---

- Концепция минимизации риска оптимальна по отношению к *катастрофическим рискам*, т.е. рискам, которые реализуются негативно, причем потери в результате негативного исхода многократно превосходят затраты на возможные мероприятия по предотвращению этих потерь.
- Концепция приемлемого риска оптимальна по отношению к *атрибутивно-негативным рискам*, т.е. таким, проявление факторов которых приводит к негативным, но не катастрофическим последствиям.
- Концепция риска как ресурса применима к *ресурсо-подобным рискам*, отличительной особенностью которых является возможность получения дополнительных выгод (или снижения затрат) в результате увеличения его уровня.

# Элементы системы управления рисками

---

- Качественная оценка рисков;
- Количественная оценка рисков;
- Планирование реагирования на риски;
- Мониторинг и контроль рисков.

# Качественная оценка рисков ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ



# Планирование реагирования на риски ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ





# Схема проведения мониторинга и контроля рисков инвестиционных вложений



# Инвестиции

---

**НАУКА:** «наука о состоянии и управлении реальными экономическими проектами и инструментами фондового рынка, изучающая простейшие и вместе с тем наиболее общие свойства движения материальных средств, вкладываемых в объекты различных видов деятельности человека, в результате которых создается доход и достигаются другие эффекты» ;

**ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:** «деятельность инвестора, направленную на достижение своих, как правило, долгосрочных, целей, не связанных с текущим потреблением, которая основывается на вложении (расходами) собственного и заемного капитала»;

**ИНСТРУМЕНТ.** «инвестиция – это инструмент, средство, в которые можно поместить деньги, рассчитывая сохранить или умножить их стоимость и обеспечить получение дохода»;

# Инвестиции

---

- СПОСОБ. «Инвестиция – это способ помещения капитала, который должен обеспечить сохранение или возрастание стоимости капитала и (или) принести положительную – превышающую уровень инфляции – величину дохода».
- ДЕЙСТВИЕ. «Инвестиция – отказ от определенной ценности в настоящий момент за (возможно, неопределенную) ценность в будущем»
- ИМУЩЕСТВО. инвестиции – это «любой вид имущества и имущественных прав, вкладываемый в объекты инвестиционной деятельности ради извлечения прибыли или получения иного положительного эффекта».

Федеральный закон РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ

---

- «Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта».

# Капитальные вложения

---

- — это реальные инвестиции (вложения) в основной капитал (основные фонды), в том числе затраты на новое строительство, на расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, проектно-изыскательские работы и другие затраты, а также затраты на жилищное и культурно-бытовое строительство.

## Классификация инвестиций

Критерий	Виды инвестиций	Характеристика инвестиций
1	2	3
Объект вложения	Реальные	- вложения средств в инвестиционные проекты путем приобретения материальных (зданий, оборудование и т.д.) и нематериальных (научно-техническая продукция и т.д.) активов, обеспечивающих рост либо сохранение производственного потенциала компании
	Финансовые	- вложения средств в различные финансовые активы (акции, облигации, пай, банковские депозиты) и формирование портфеля ценных бумаг компании с целью получения процента и капитального дохода
	Инновационные	- включают как создание или покупку новизны, так и ее внедрение в реализуемые инвестиционные решения; создаются объекты интеллектуальной собственности
Стратегия инвестирования	Прямые	- вложения капитала, при котором инвестор напрямую приобретает требование к активам в виде фондовых или илущественных ценностей (инвестор получает непосредственное право собственности на ценную бумагу или илущества)
	Косвенные (портфельные)	- вложения средств в портфель, т.е. в набор ценных бумаг либо илущественных ценностей (инвестиции, диверсифицированные по объектам, с целью получения дохода при заданном уровне риска)
Уровень доходности	Высокодоходные	- инвестиции, которые имеют доходность существенно превышающую средний уровень доходности, установившийся на рынке
	Среднедоходные	- инвестиции, которые имеют доходность, равную среднему уровню доходности, установившемуся на рынке
	Низкодоходные	- инвестиции, которые имеют доходность не превышающую средний уровень доходности, установившийся на рынке
	Бездоходные	- инвестиции (социальные или экологические), не преследующие коммерческие цели
Уровень риска	Спекулятивные	- инвестиции с максимальным уровнем риска и самым высоким уровнем доходности

1	2	3
	Высокорисковые	- инвестиции, риск по которым превышает среднерыночный
	Среднерисковые	- инвестиции, риск по которым равен среднерыночному
	Низкорисковые	- инвестиции, риск по которым ниже среднерыночного
	Безрисковые	- инвестиции с гарантированным получением расчетной нормы прибыли
Уровень ликвидности	Высоколиквидные	- объекты инвестиций могут быть быстро (до 1 месяца) конверсированы в денежную форму без потери стоимости
	Среднеликвидные	- объекты инвестиций могут быть конверсированы в денежную форму в срок 1 – 6 месяцев с небольшой потерей стоимости
	Низколиквидные	- объекты инвестиций могут быть конверсированы в денежную форму в срок более 6 месяцев с существенной потерей стоимости
	Труднореализуемые	- объекты инвестиций не могут быть реализованы самостоятельно, а только в составе целого имущественного комплекса
Размещение объекта вложения	Внутренние	- вложения капитала в активы самого инвестора
	Внешние	- вложения капитала в реальные активы других действующих субъектов или финансовые инструменты иных эмитентов
Совместимость осуществления	Независимые	- инвестиции могут быть реализованы автономно от других проектов
	Взаимозависимые	- реализация одного инвестиционного проекта зависит от других проектов и влияет на их эффективность
	Взаимоисключающие	- реализация проекта делает нецелесообразным реализацию альтернативного инвестиционного проекта
Воспроизводственная структура	Реновационные	- инвестиции в простое воспроизводство основных средств
	Экстенсивные	- инвестиции в расширение действующего производства
	Модернизирующие	- инвестиции в повышение эффективности действующего производства либо организацию нового производства
	Реинвестиции	- вторичное использование капитала в инвестиционных целях посредством его высвобождения в результате ранее осуществленных инвестиций

1	2	3
Форма собственности капитала	Частные	- вложения средств в инвестиционные объекты физическими лицами, а также предприятиями негосударственной формы собственности
	Государственные	- вложения капитала федеральных, региональных и местных органов власти, а также государственных предприятий за счет собственных и привлеченных средств
	Иностранные	- размещение капитала нерезидентами в инвестиционные объекты других государств
	Смешанные	- вложение частного и государственного капитала в объекты инвестирования
Региональная направленность	На внутреннем рынке	- вложение капитала резидентов и нерезидентов на территории данной страны
	На зарубежном рынке	- вложение капитала резидентов в других странах
	На международном рынке	- вложение капитала резидентов данной страны на международных фондовых и валютных биржах
Период осуществления	Краткосрочные	- инвестиции со сроком возврата авансированного капитала менее 1 года
	Среднесрочные	- инвестиции со сроком возврата авансированного капитала от 1 года до 3 лет
	Долгосрочные	- инвестиции со сроком возврата авансированного капитала более 3 лет

# Альтернативные методы инвестирования

---

- 1) проектное инвестирование, предполагающее вложение всех имеющихся в распоряжении инвестора собственных средств и (или) заемных финансовых и иных ресурсов в единственный инвестиционный актив (проект). Под инвестиционным проектом в данном случае понимается любой объект инвестирования, являющийся для данного инвестора единственным, исключительным. Инвестор, выбирающий такой метод инвестирования, главным образом ориентирован на обеспечение безопасности и ликвидности вложений при приемлемом уровне доходности;
- 2) портфельное инвестирование, предполагающее обязательное и планируемое распределение общей суммы инвестируемых средств между несколькими объектами инвестирования. В этом случае инвестор руководствуется приоритетным критерием «максимальная доходность при приемлемом уровне риска и ликвидности».



# Сравнительная характеристика портфельного и проектного инвестирования

Критерий	Проектное инвестирование	Портфельное инвестирование
Исходный мотив инвестирования	Реализация имеющейся у инвестора «инвестиционной идеи»	Размещение имеющихся в распоряжении инвестора свободных инвестиционных ресурсов
Приоритетный критерий выбора направлений инвестирования	Максимизация доходности инвестирования при приемлемом уровне риска и ликвидности	Обеспечение безопасности и ликвидности вложений при приемлемом уровне доходности
Состав объектов инвестирования	Один объект (проект) либо несколько взаимосвязанных объектов (проектов)	Несколько объектов с минимальной степенью взаимозависимости
Управляемость	Решение о выборе объекта инвестирования не пересматривается до завершения планового периода, за исключением форс-мажорных обстоятельств	Состав и структура портфеля пересматриваются неограниченно часто, по мере необходимости

# Федеральный Закон РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»

---

Под ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ понимается «обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-плана)».

# Источники риска инвестиционных проектов



# Виды эффективности инвестиционного проекта



# Финансовые показатели эффективности инвестиционного проекта

---

	Подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов	
	Бухгалтерский	Экономический
Показатели	<ul style="list-style-type: none"><li>– простая норма прибыли;</li><li>– простой срок окупаемости.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– дисконтированный срок окупаемости;</li><li>– чистая приведенная стоимость;</li><li>– индекс рентабельности;</li><li>– внутренняя норма доходности.</li></ul>

## Финансовые показатели инвестиционного проекта: бухгалтерский подход

---

- **Простой срок окупаемости** – период времени от момента начала реализации проекта до момента, когда доходы от реализации проекта становятся равны первоначальным инвестициям.
- **Простая норма прибыли** – отношение чистой прибыли по проекту в среднем за период к величине инвестиционных затрат по проекту.

**ЧИСТАЯ  
ПРИВЕДЕННАЯ  
СТОИМОСТЬ (NPV)** –  
это количественная оценка  
прироста стоимости,  
показывающая, как  
изменится благосостояние  
владельцев финансового  
капитала

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0, \quad (1.1)$$

где  $I_0$  – первоначальные затраты на реализацию проекта;  $t$  – период эксплуатации инвестиций;  $T$  – длительность проекта в периодах;  $CF_t$  – чистый денежный поток периода  $t$ ;  $r$  – ставка дисконтирования.

Проект принимается, если  $NPV$  положителен, поскольку положительное значение означает, что данные инвестиционные затраты порождают чистые денежные потоки с доходностью большей, чем альтернативные варианты на рынке с таким же уровнем риска, т.е. доходность проекта превышает требуемую доходность владельцев капитала.

Особое преимущество  $NPV$  состоит в том, что текущие стоимости различных инвестиций могут быть сложены вместе с целью получить значимое сочетание. Наиболее значимым недостатком является зависимость  $NPV$  от текущей ставки процента, которую на практике не так легко определить.

Чтобы обеспечить доход от инвестированных средств или хотя бы их окупаемость, необходимо подобрать такую процентную ставку дисконтирования, которая обеспечит получение положительного (или, по крайней мере, нулевого) значения чистого приведенного дохода. Такой ставкой является **ВНУТРЕННЯЯ НОРМА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ (IRR)**.

Под внутренней нормой рентабельности понимается значение ставки дисконтирования, при которой  $NPV$  проекта равен 0. Она определяется из соотношения:

$$\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - I_0 = 0. \quad (1.2)$$

Значение  $IRR$  устанавливается с использованием метода прямого подбора значения нормы процента. Этот показатель определяет запас финансовой прочности проекта и показывает максимальную стоимость инвестиционных ресурсов, которую выдержит данный проект. Проект считается приемлемым, если рассчитанное значение  $IRR$  не ниже требуемой нормы рентабельности, которая определяется инвестиционной политикой компании.



# Индекс рентабельности инвестиций ( $PI$ )

---

Индекс рентабельности инвестиций ( $PI$ ) показывает, какой доход к моменту завершения проекта принесет каждый инвестированный рубль

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{I_0}. \quad (1.3)$$

Если  $PI < 1$ , то проект следует отклонить, поскольку чистый денежный поток проекта не обеспечивает возврата инвестиций и прироста стоимости инвестированного капитала. Если  $PI > 1$ , то проект следует принять. В ситуации, когда  $PI = 1$  и  $NPV = 0$ , проект не обеспечивает прироста стоимости капитала компании. Финансирование проекта целесообразно, если он отобран по качественным критериям либо повышает эффективность других проектов.

**ДИСКОНТИРОВАННЫЙ ПЕРИОД ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ (DPP)** определяет период времени, когда накопленные дисконтированные доходы проекта становятся равны первоначальным инвестициям, т.е. период, за который инвестор вернет капитал за счет экономически равноценного дохода проекта

---

$$DPP = \sum_{t=1}^n \frac{I_0}{(1+r)^t} / \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}. \quad (1.4)$$

Показатель дисконтированного срока окупаемости имеет ряд недостатков, в частности, он не учитывает влияние денежных потоков, которые формируются после периода окупаемости проекта. В то же время целесообразность его использования очевидна в следующих ситуациях: 1) когда инвестор в большей степени озабочен решением проблемы ликвидности, а не прибыльности; 2) когда инвестиции сопряжены с высокой степенью риска, поэтому чем короче срок окупаемости, тем менее рискованным является проект.

При оценке инвестиционных проектов решения принимаются на основе численного значения одного из критериев (1.1)-(1.4).

Для более обоснованного принятия решений необходимо учитывать устойчивость этой оценки, под которой понимается степень влияния изменения различных параметров денежного потока, ставки процента и т.д. на колеблемость интегральных показателей эффективности ( $NPV$ ,  $IRR$  и др.).

# Этапы анализа чувствительности инвестиционного проекта

---

Этап 1. Выбор ключевых параметров проекта, изменение которых существенно отразится на потоках проекта и влияющих на их значения факторах



Этап 2. Построение базового варианта, разработанного на основе ожидаемых значений входных величин



Этап 3. Последовательное изменение факторов и расчет ключевых параметров при новых условиях



Этап 4. Построение графика зависимости выбранного ключевого параметра проекта от изменений рассматриваемых факторов (проект с более крутыми кривыми чувствительности считается более рискованным)



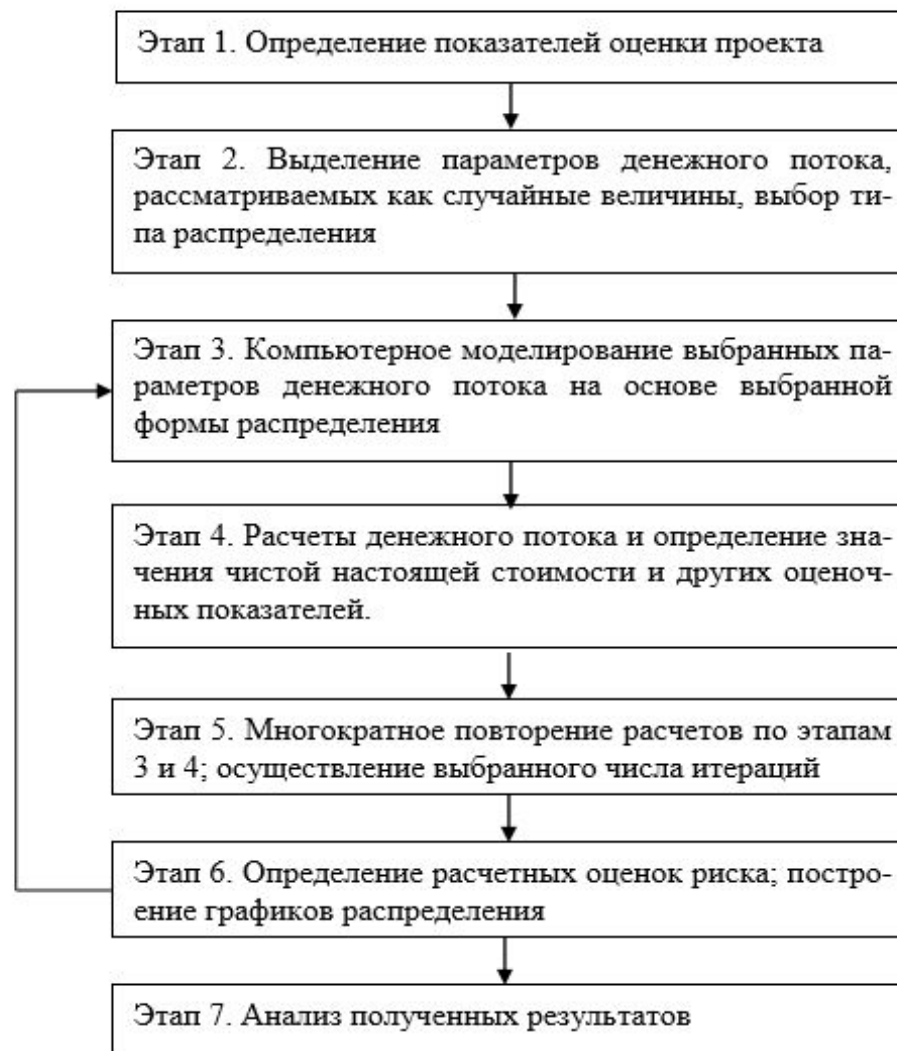
Этап 5. Определение наиболее чутких к этим изменениям ключевых параметров и факторов, оказывающих самое большое воздействие



Этап 6. Сравнение чувствительности проекта по каждому фактору

## Процесс анализа риска по методу Монте-Карло

---



## МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РИСКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Методы	Достоинства	Недостатки
Анализ чувствительности	Наглядность; достаточно большая гибкость и относительная простота использования; реализация метода не требует дополнительной информации о проекте	Не позволяет осуществить прямое измерение риска, он учитывается посредством сравнения различных вариантов реализации проекта; не проводится ни отбор альтернативных проектов, ни способов возможных реализаций проекта; трудоемкость
Имитационное моделирование	Позволяет получить расчетные оценки степени рискованности проекта; обеспечивает проведение анализа влияния значительного числа выделенных факторов риска; относительно небольшая трудоемкость	Гипотетический характер расчетов; не позволяет оценить будущий риск исполнения проектов
Построение дерева решений	Обеспечивает оценку реализации тех или иных событий, которые могут происходить при реализации проекта	Трудность получения надежных оценок риска в ситуации, когда число вариантов достаточно велико
Анализ сценариев будущего развития	Требует проведения предварительного качественного анализа условий исполнения проекта; анализу подвергаются только те варианты реализации проекта, которые лицо, принимающее решение, считает наиболее важными	Не учитывает возможные изменения условий реализации проекта по периодам; ограниченность рассматриваемого числа вариантов может привести к ошибочным выводам относительно проекта