

**В. В. Жариков, С. Е. Белова, В. Г. Туркин,
Е. Б. Попова, Р. В. Жариков, Е. И. Дмитриева**

**ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ
ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В КОНКУРЕНТНЫХ УСЛОВИЯХ**

Рерайт (переделка) дипломных и курсовых работ

Вернуться в каталог учебников

**Москва
"ИЗДАТЕЛЬСТВО МАШИНОСТРОЕНИЕ-1"
2002**

УДК 658.14/17:678
ББК У9(2)30
Ж345

Рецензент
Заместитель генерального директора по экономике ОАО "Научно-исследовательский институт резинотехнического машиностроения",
кандидат технических наук
В. Н. Шашков

Под общей редакцией
доктора экономических наук
В. Д. Жарикова

**Начните интернет-бизнес с
недорогого сайта-визитки**

**Дистанционные курсы по созданию
сайтов**

Ж345 **Жариков В. В., Белова С. Е., Туркин В. Г., Попова Е. Б.,
Жариков Р. В., Дмитриева Е. И.**

Теория и методология эффективного развития
промышленных предприятий в конкурентных условиях:
Монография. М.: Изд-во Машиностроение-1, 2002. 96 с.

ISBN 5-94275-033-5

В монографии проанализировано экономическое и финансовое состояние промышленных предприятий за последние годы, выявлены основные тенденции в экономических отношениях промышленных предприятий с внешней средой.

В работе предложены теоретические и методологические основы эффективного развития промышленных предприятий в условиях становления рыночных отношений.

Предназначена для научных работников, менеджеров промышленных предприятий и студентов инженерно-экономических специальностей.

УДК 658.14/17:678

ББК У9(2)30

ISBN 5-94275-033-5

© Жариков В. В., Белова С. Е., Туркин В. Г.,
Попова Е. Б., Жариков Р. В., Дмитриева Е. И.
© "Издательство Машиностроение –1", 2002

Статьи по экономике и менеджменту:
- для повышения квалификации преподавателей;
- для рефератов и контрольных;
- для самообразования топ-менеджеров.

**В. В. Жариков, С. Е. Белова, В. Г. Туркин,
Е. Б. Попова, Р. В. Жариков, Е. И. Дмитриева**

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНКУРЕНТНЫХ УСЛОВИЯХ



МОСКВА
"ИЗДАТЕЛЬСТВО МАШИНОСТРОЕНИЕ-1"
2002

Научное издание

ЖАРИКОВ Валерий Викторович
БЕЛОВА Светлана Евгеньевна
ТУРКИН Владислав Геннадьевич
ПОПОВА Екатерина Борисовна
ЖАРИКОВ Роман Викторович
ДМИТРИЕВА Екатерина Игоревна

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНКУРЕНТНЫХ УСЛОВИЯХ

Монография

Редактор В. Н. Митрофанова
Компьютерное макетирование И. В. Евсеевой

Подписано к печати 25.10.2002
Формат 60 × 84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная
Гарнитура Times New Roman. Объем: 5,5 усл. печ. л.; 5,0 уч.-изд. л.
Тираж 500 экз. С. 661

"Издательство Машиностроение-1", 107076, Москва, Стромьинский пер., 4

Подготовлено к печати и отпечатано в издательско-полиграфическом центре
Тамбовского государственного технического университета,
392000, Тамбов, Советская, 106, к. 14

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ (Жариков В. В.)	4
Глава 2. АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА (Белова С. Е.)	21
Глава 3. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ (Туркин В. Г.)	36
Глава 4. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (Попова Е. Б.)	48
Глава 5. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (Жариков Р. В.)	63
Глава 6. СТРАТЕГИЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (Дмитриева Е. И.)	78
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	94

ВВЕДЕНИЕ

Переход к рыночным отношениям в российской экономике сопровождается кризисными явлениями практически во всех отраслях народного хозяйства. Промышленные предприятия в последние годы резко "сбросили" объемы производства продукции (производственные мощности на большинстве предприятий используются на 10 – 30 процентов), испытывают острый дефицит в финансовых средствах, который привел к резкому старению основных фондов, нехватке оборотных средств, неплатежам.

Данная ситуация требует государственного регулирования путем выработки адекватной кредитно-денежной, налоговой, амортизационной и социальной политики. Промышленные предприятия испытывают острый дефицит в инвестициях, а в банковской системе накоплены активы, эффективное использование которых затруднено, так как направление их в производственную сферу связано с большим риском, потому что большинство промышленных предприятий находятся на грани банкротства. Решить эти проблемы можно только на государственном уровне.

Основной задачей государства по выводу страны из кризиса является обеспечение экономического роста путем формирования совокупного спроса, что возможно лишь с ростом доходов населения. При этом с целью недопущения высокого уровня инфляции необходимо увеличить совокупное предложение путем роста объемов производства продукции.

В свою очередь в транзитарной экономике действуют специфические экономические законы, что требует разработки теоретических и методологических подходов в решении указанных проблем.

Авторским коллективом монографии разработаны теоретические и методологические основы эффективного функционирования промышленных предприятий в условиях становления рыночных отношений. При этом в монографии проблемы промышленных предприятий решаются комплексно в логической последовательности: проводится анализ финансового положения, оценки использования производственного потенциала, анализируются инвестиционные возможности и отраслевая привлекательность. Даны рекомендации по: теоретическим основам взаимодействия промышленных предприятий с внешней средой, формированию ассортиментной политики, методологии подготовки и переподготовки кадров, обеспечивающие предотвращения банкротства, технико-технологического и социально-экономического развития предприятий.

Реализация предлагаемых мер и подходов позволит промышленным предприятиям увеличить объемы производства, полнее использовать производственные мощности и эффективно развиваться.

Глава 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В последние годы на экономическом пространстве России в связи с мировыми тенденциями произошли глобальные изменения. К данным изменениям можно отнести переход к рыночным методам хозяйствования, возникновение конкурентных отношений на российском рынке, изменение концепции современной логистики, введение маркетингового управления предприятиями, когда на первое место выходят проблемы сбыта, а не производства.

Переход к рыночным отношениям требует решения ряда теоретических и методологических проблем, которые имеют непосредственное отношение к промышленным предприятиям (ПП), в частности к повышению их эффективности. Для становления рынка и организации его инфраструктуры требуется длительный период, который имеет свои закономерности. При этом ПП, оказавшись наедине с рыночной стихией, потеряли те позиции, которые они занимали в плановой экономике. Этому также способствовали разрыв хозяйственных связей в связи с разрушением СССР, прошедшая приватизация, когда предприятия и минеральные ресурсы оказались в частном владении, а государство практически потеряло контроль над отраслями народного хозяйства, это также значительное снижение реальных доходов населения как конечного потребителя товаров. Результатом перечисленных процессов явились: спад объемов производства, разрушение систем жизнеобеспечения ПП (информационной, инновационной, инвестиционной и др.), нарушение процесса воспроизводства производственного аппарата (технологий, основных фондов, кадров), частичная загруженность производственных мощностей, финансовые трудности.

В переходный период, когда ломается старая система и формируется новая, отсутствие государственного регулирования этих процессов усугубляет и без того катастрофическое положение промышленных предприятий.

Под действием рыночных отношений и отсутствия централизованного планирования на ПП наметилась устойчивая тенденция отхода от традиционной специализации. Случайные заказы все большую долю занимают в общем объеме производства продукции, наметившаяся дифференциация и диверсификация становятся практически формами организации производства. Случайные заказы выполнить значительно труднее: необходим поиск новых поставщиков, требуется применение новых технологий обработки, возникает потребность в новом оборудовании, необходимо непрерывное переобучение кадров.

Невозможность годового планирования из-за низкого спроса на продукцию или отсутствие сырья все это требует особого внимания и специальных подходов к организации деятельности ПП. С другой стороны, возможность закупки товаров на мировых рынках требует от отечественных производителей повышения качества продукции, снижения себестоимости и дифференциации предлагаемых товаров. Поэтому в современных условиях, характеризующихся большей степенью хаоса в экономике, роль эффективности возрастает, а повышение эффективности деятельности ПП становится проблемой актуальной и своевременной.

Проблемам эффективности ПП посвятили свои научные труды такие отечественные и зарубежные ученые как И. Т. Балабанов, Л. С. Бляхман, А. В. Васильев, В. В. Гориков, Б. И. Герасимов, С. А. Жданов, П. Н. Завлин, Н. Д. Кондратьев, Е. А. Кретьева, Н. И. Морозова, В. Н. Попов, В. А. Трапезников, О. Г. Туровец, Д. Н. Хайман, Э. А. Уткин, А. Н. Цветков, М. Браун, Э. Жамс, И. Шумпетер, М. Портер, И. Кальдор, Г. Майер, Б. Твис, Г. Гайдштайн и др.

Наибольшая степень разработанности присуща вопросам формирования, использования и воспроизводства производственного потенциала промышленного предприятия. Однако в последние годы промышленные предприятия столкнулись с рядом проблем, решение которых обуславливает повышение эффективности производства и роста объемов продаж продукции.

При этом до сих пор отсутствуют системные исследования по эффективности ИП в частности в переходной экономике, когда на них под действием внешней среды оказывают влияние негативные порой необратимые процессы, которые ведут к разрушению.

Недостаточная разработанность возникших проблем требует проведения системных исследований промышленного предприятия как экономической производственной системы.

ИП представляет собой открытую экономическую производственную систему, имеющую "входы" со стороны внешней среды и "выходы" в нее. Под "входами" можно рассматривать взаимодействие предприятия с государством и другими субъектами рынка (рис. 1.1). "Выходы" ИП – это взаимодействие его с внешней средой по инициативе или обязательствам, исходящим от него.



Рис. 1.1. Взаимодействие ИП с внешней средой

С позиций системного подхода ИП необходимо рассматривать как открытую экономическую систему, состоящую из отдельных элементов – подсистем. При этом элементами данной экономической системы можно рассматривать, с одной стороны, подразделения предприятия, а, с другой стороны, его виды деятельности: основную (производственную), финансовую, инвестиционную и др. В этой связи эффективность предприятия зависит прежде всего от возможностей и технико-экономического уровня производства и его организации. Поэтому важнейшей из подсистем предприятия как экономической системы является производственная подсистема.

ИП можно рассматривать как экономическую систему, состоящую из отдельных элементов: подразделений и видов деятельности (рис. 1.2).

На рис. 1.2 показаны структурные подразделения ИП, которые в свою очередь представляя отдельные подсистемы, можно представить в виде отдельных элементов. Например, производственные подразделения включают в себя: отдел подготовки производства, производственный отдел,



Рис. 1.2. Элементы промышленного предприятия как экономической системы

диспетчерский отдел и др. Виды деятельности можно рассматривать также как подсистемы предприятия, которые состоят из отдельных элементов деятельности. Например, производство товаров и услуг включает в себя закупку материальных, трудовых, энергетических и финансовых ресурсов, стадию производства товаров и услуг, сбыт и его стимулирование.

В свою очередь ПП можно рассматривать как диссипативную систему, то есть как систему, энергия (возможности) которой при движении во времени убывает, переходя в другие виды. Под энергией можно понимать возможности предприятия по производству конкурентоспособной продукции и ее сбыту. Энергия предприятия затрачивается на преодоление постоянно возрастающих трудностей, основными из которых являются инфляция, конкуренция, плата за кредиты. То есть, если ПП остановится в своем развитии, то через определенный период времени оно растратит все свои возможности работы на конкурентном рынке и закупать постоянно дорожающие ресурсы.

Определяющими параметрами внешней среды для ПП являются спрос, предложение, цена на ресурсы и продукты, а также условия функционирования, устанавливаемые государством.

В связи со снижением спроса на продукцию ПП, последние вынуждены заключать договора на производство товаров несвойственных для данных предприятий. Значительные колебания в структуре трудоемкости производимой продукции являются фактором, влияющим на загрузку отдельных групп технологического оборудования, что приводит к образованию "узких мест". В дальнейшем по мере более полной загрузки производственных мощностей и вывода физически изношенного и морально устаревшего технологического оборудования данная проблема будет нарастать.

Большое значение для устойчивого положения предприятий имеет его структура управления, позволяющая своевременно реагировать на внутренние и внешние флуктуации, адаптироваться к ним и принимать эффективные решения.

По нашему мнению, необходимо строить структуру управления матричным методом в зависимости от видов деятельности и выполняемых функций (рис. 1.3).

1.1. Факторы равновесных и неравновесных этапов развития ПП

Факторы, обуславливающие равновесное развитие ПП	Факторы, вызывающие неравновесное развитие ПП
Устойчивое положение на рынке Своевременное внедрение достижений НТП	Существенное изменение конъюнктуры рынка не в пользу ПП Отсутствие или недостаток средств на проведение НИОКР
Низкие затраты на производства и сбыт продукции	Затраты на производство и сбыт продукции растут более высокими темпами, чем у конкурентов Технологии производства и основные фонды устарели и нет возможности их обновить в необходимых объемах
Устойчивые отношения с поставщиками ресурсов	Затруднения с ресурсами Недостаток оборотных средств
Устойчивый круг потребителей	Появление на рынке новой продукции или товаров – заменителей
Достаточность ресурсов:	Дефицит одного или нескольких

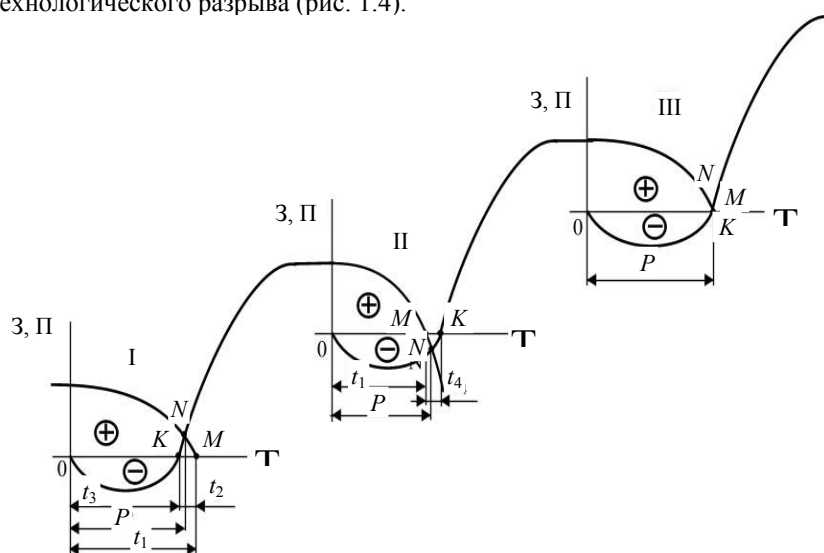
трудовых, энергетических, финансовых материальных, видов производственных ресурсов	<h2>Неплатежи</h2> <h2>Высокие темпы инфляции</h2> <p>Высокий банковский процент за кредиты</p>
Устойчивое финансовое положение	

ПП должно постоянно совершенствовать экономические отношения с внешней средой и своими сотрудниками, с одной стороны, а, с другой стороны, постоянно повышать свои рыночные возможности, например, внедрять новые материалы и технологии, обновлять производственные фонды, переобучать рабочих и т.д. То есть в этом отношении ПП можно рассматривать как неравновесную динамично развивающуюся систему. В своем развитии предприятие проходит равновесные и неравновесные этапы. При этом данные состояния вызываются факторами воздействия внешней среды и внутренними возмущениями (табл. 1.1).

ПП является постоянно развивающейся экономической системой. При этом можно рассматривать два пути развития ПП эволюционный и революционный. Эволюционным путем ПП развивается в стабильной экономике, когда планомерно ведется воспроизводство производственных ресурсов, у предприятия имеется достаточный запас финансовой устойчивости, постоянно обновляются технологии, совершенствуются организационные и управленческие структуры. При этом возникают экстремальные ситуации при смене технологий, когда старая исчерпала свои возможности, а новая по эффективности в начальный период еще ниже.

В кризисных ситуациях необходим революционный путь развития ПП за счет инвестиций – осуществить переход на новые технологии. При этом государство должно оказать помощь промышленным предприятиям: снижение налоговых ставок, "охрана" внутреннего рынка, соответствующая политика: инвестиционная, инновационная и амортизационная.

Ученые с мировыми именами Пригожин И., Стингерс И. считают, что большинство систем, включая общественные, открыты, так как постоянно ведут обмен веществом или информацией с окружающей средой [1, с. 68, 90, 92]. При этом под влиянием внешней среды ПП флуктуирует и может разрушиться. По нашему мнению это происходит в период технологического разрыва (рис. 1.4).



I – случай (рис. 1.4), когда переход со старой на новую технологию проходит при положительной эффективности обеих технологий (треугольник KNM находится выше нулевой отметки);

II – в этом случае смена технологий происходит с запаздыванием – при отрицательной доходности обеих технологий (треугольник KNM расположен ниже нулевой отметки);

III – случай, когда смена технологий происходит при нулевой эффективности (треугольник KNM превращается в одну точку).

На эффективное функционирование промышленных предприятий оказывает определяющее влияние политика государства, то есть государственное регулирование:

- фискальная политика, она постепенно и постоянно совершенствуется, но еще далека от того состояния когда и наполняемость бюджетов всех уровней будет достаточной и у предприятий будет оставаться достаточно для расширенного воспроизводства средств;

- кредитно-денежная политика также в последние годы трансформируется в сторону улучшения ситуации на рынке денег и ценных бумаг: ставка рефинансирования Центробанка РФ постоянно снижается, а значит кредиты становятся дешевле, в направлении совершенствования кредитно-денежной политики необходимо приведение в соответствие денежной массы с ВВП;

Рис. 1.4. Графическое изображение перехода на более высокие темпы развития

t_1 – предельный период времени функционирования старой технологии; t_2 – период времени функционирования новой технологии; t_3 – период времени функционирования старой технологии при отрицательной эффективности; t_4 – период времени функционирования новой технологии при отрицательной эффективности; M – точка прекращения эффекта; K – точка в которой...; N – точка выравнивания эффективности.

– социальная политика. В условиях высоких темпов инфляции необходим опережающий рост доходов населения как конечного потребителя всей продукции. Необходимо проводить политику всеобщей занятости, а для этого создать все необходимые условия для развития малого бизнеса и корпоративных объединений;

– внешнеэкономическая политика, включающая в себя регулирование: внешней торговли, валютных отношений, межгосударственных экономических отношений, торгового и платежного баланса страны, государственного долга, защита внутреннего рынка.

В связи с постоянным ростом цен на ресурсы, потребляемые ПП, оно в свою очередь должно само, с одной стороны, повышать цены, а, с другой стороны, для большей эффективности своей деятельности снижать издержки на производство продукции. При этом финансовых ресурсов ПП должно хватить на закупку ресурсов, на расчеты со своими работниками, с бюджетами всех уровней и внебюджетными фондами. При этом ПП должно обеспечить достойный социальный уровень своих работников, так как оно несет социальную ответственность перед обществом. То есть в этом случае ПП можно рассматривать как социальную, самодостаточную в финансовом отношении, саморегулируемую систему с учетом воздействующих факторов внешней среды (рис. 1.5).

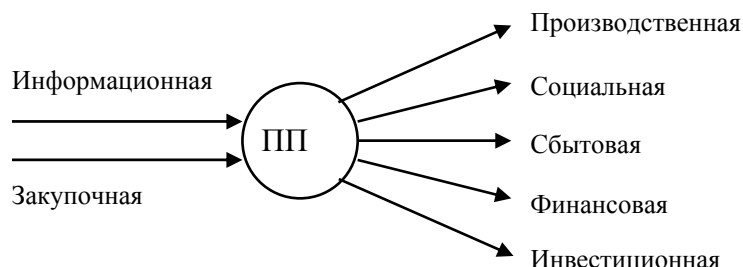


Рис. 1.5. Воздействие внешней среды на деятельность предприятия

В рыночных условиях возможно, когда одно направление бизнеса может стать в короткий промежуток времени не рентабельным или не перспективным. Исходя из выше сказанного можно сделать выводы, что для устойчивого развития ПП ему должно быть присуще такое свойство как диссипация, то есть рассеяние видов деятельности. При этом одни виды деятельности необходимы для обеспечения технологического процесса по всей логистической цепи, а другие – для снижения риска, то есть как "страховка" от случайностей на рынке.

Ведение бизнеса в различных отраслях экономики одним предприятием называют диверсификацией. А это значит, что ПП с целью устойчивого развития старается стать диверсифицированной системой, работающей на различных рынках с различными видами продукции.

В процессе рыночного преобразования российской экономики явно обозначилась тенденция снижения объемов производства и сбыта продукции, что повлекло за собой финансовую неустойчивость, старение производственного аппарата, снижения социального статуса работников.

Устойчивое функционирование промышленных предприятий в значительной степени определяется экономическими условиями в стране и эффективностью его деятельности. Стратегия устойчивого развития промышленного предприятия направлена на повышение его конкурентного статуса за счет производства высококачественной продукции, снижения издержек производства.

Дифференциация товара и диверсификация деятельности промышленных предприятий усугубляет обозначенную проблему в связи с ростом колебаний структуры трудоемкости годового выпуска продукции.

В данной ситуации предприятие в своей стратегии должно уточнить целевые рыночные сегменты, оптимизировать ассортимент выпускаемой продукции, отдав предпочтение тем товарам, которые могут обеспечить эффективную деятельность предприятия как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

Следующей непреодолимой проблемой для промышленных предприятий является отсутствие должной рыночной инфраструктуры: информационных центров, венчурных фирм, соответствующего сервисного обслуживания.

Поэтому предприятию как экономической системе необходимо преодолевать не только внутренние, но внешние проблемы. Создание на промышленных предприятиях указанных структур в виде отдельных подразделений не могут полностью обеспечить предприятие информацией, новыми технологиями, новыми товарами ввиду их малочисленности и слабой оснащенности.

Внутренние трудности предприятия требуют проведения реинжиниринга, т.е. перепланировки бизнес-процессов. Одним из основных направлений в разрешении внутренних проблем является создание корпорации в составе НИИ, опытных производств и промышленных предприятий.

С другой стороны, для повышения эффективности деятельности промышленных предприятий необходимо создание и развитие малого бизнеса, который мог бы взять на себя решение некоторых производственных задач по обслуживанию корпорации. Создание таких малых предприятий – спутников позволит направить все ресурсы крупных корпораций на решение основных проблем по созданию и производству высоко конкурентной продукции и организации сервисного обслуживания своей продукции на высоком техническом уровне.

В условиях значительных колебаний рыночной конъюнктуры большое значение имеет гибкость производства. Рассматривая роль и место организации производства в экономике хозяйствующих субъектов необходимо уточнить понятия "организация" и "производство". В отечественной и зарубежной литературе "организацию" рассматривают как функцию управления, а "производство" можно рассматривать как сферу создания материальных благ и оказания услуг путем соединения личных и материальных факторов производства для удовлетворения платежеспособного спроса общества, а также как процесс создания продукции и услуг.

Организация производства как процесс создания товаров и услуг включает в себя следующие стадии:

- проведение научно-исследовательских и экспериментальных работ;
- разработка конструкторской документации;
- изготовление и доведение опытных образцов до проектных параметров;
- технологическая подготовка серийного производства товаров и услуг;
- серийное производство продукции;
- сервисное обслуживание технической продукции;
- авторский надзор за продукцией;
- модернизация товаров.

Рассматривая "производство" как сферу создания продукции необходимо определить его место в воспроизводственном процессе.

Организацию производства можно рассматривать как предмет исследования. При этом исследования необходимо вести по следующим основным направлениям:

- организация как функция управления;
- организация производства как сфера создания благ;
- организация производства как процесс создания благ;
- организация производства как стадия воспроизводственного процесса.

К тенденциям последних лет в производственной сфере можно отнести следующие:

- "размывание" специализации;
- диверсификация производства;
- специализация за счет более глубокого разделения труда;
- дифференциация товара;
- рост в ВВП доли услуг.

Повышение эффективности ПП требует новых подходов в организации всей его деятельности. Методология эффективности ПП должна включать принципы, законы, методы и пути его развития.

Принципы эффективного функционирования. В менеджменте выделяют следующие основополагающие принципы:

- принцип хамелеона;
- необходимость управлять всеми функциями организации: политической, экономической, оборонительной;
- разделение управления на три уровня;
- повышения эффективности. Последний принцип является полем нашего исследования. В свою очередь данный основополагающий принцип включает в себя составляющие принципы.

Принцип самокупаемости – предполагает полную окупаемость всех затрат предприятия.

Принцип гибкости – адаптации к изменениям во внешней среде с целью обеспечения загрузки производственных мощностей и достижения планового уровня рентабельности.

Принцип координации материальных и трудовых ресурсов с целью эффективного достижения поставленных целей.

Принцип мотивации – тщательно разработанные системы оплаты труда, схемы премирования, финансовых и иных льгот, повышение квалификации кадров, обеспечение карьерного роста.

Принцип опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы.

Принцип экономичности – с одной стороны, это получение прибыли, а, с другой стороны, – это разумные расходы на использование людских и материальных ресурсов.

Законы эффективного функционирования. К общим законам данной категории можно отнести следующие.

Закон стоимости – в общем виде рассматривает стоимость как форму общественных отношений между производителями и потребителями и характеризует общественно необходимые затраты труда при рациональном использовании ресурсов (труд, капитал, землю, информацию).

Закон конкуренции – этот закон необходимо рассматривать как общий закон развития предприятия на основе использования результатов научно-технического прогресса в системе воспроизводственных отношений.

К частным законам развития ПП можно отнести: **закон массового производства** – экономия затрат на производство с ростом объемов выпуска продукции (эффект масштаба производства), **закон самофинансирования** – покрытие всех затрат предприятия, включая погашение кредитов и процентов по ним, **закон формирования цены**, включающий снижение издержек на производство и сбыт продукции, соответствие номенклатуры и качества продукции формируемому спросу на нее.

К методам эффективного функционирования необходимо отнести методы, с помощью которых сложные системы могут эффективно справляться с неопределенностью и быстрыми изменениями во внешней среде, это, во-первых, управление по функциям: прогнозирование и планирование, организация, контроль и регулирование; во-вторых, применение

системного подхода к управлению по всем стадиям воспроизводственного процесса, включая внедрение инноваций; в-третьих, ситуационный подход в управлении, когда вся организация управления внутри предприятия есть ответ на различные по своей природе воздействия переменных, характеризующих конкретную ситуацию, обеспечение социальной ответственности предприятия перед работником и обществом в целом.

Пути эффективного функционирования – это направления развития в разных областях функционирования предприятия, обеспечивающие предотвращение банкротства и экономический рост.

Организационные инновации направлены на предотвращение банкротства и других негативных последствий. Сегодня для отечественных промышленных предприятий необходима организационная реструктуризация для превращения производственных комплексов в гибкие структуры с широким ассортиментом товарной продукции, которые смогут быстро адаптироваться к изменениям во внешней среде и оставаться конкурентоспособными.

Для этого необходимо:

- объединение участников единого технологического процесса в бизнес единицы, способные отвечать за уровень издержек и качество своей продукции (отечественный опыт – научно-производственные объединения);
- укрупнение отделов заводоуправления (например, объединение отделов маркетинга, снабжения и сбыта в отдел логистики);
- обновление и переобучение кадров на основе разъяснения новых экономических условий.

К числу организационных инноваций также относится венчурное управление, которое несет в себе преимущества крупного предприятия по части финансовых возможностей и малого предприятия по части гибкости и экономии на накладных расходах.

Управленческая деятельность сопровождается применением различных методов управления соответствующих стилю руководства и нацеленных на достижение конечных результатов производственной деятельности на промышленных предприятиях.

К последнему типу процессных инноваций относятся инновации в сфере организации производства, так называемые резервы совершенствования:

- резервы улучшения использования основных фондов – возможность более полной загрузки производственных мощностей, повышение сменности работы оборудования и т.п.;
- резервы сокращения времени производства (сокращение производственного цикла, уменьшение размеров производственных запасов);
- резервы повышения качества продукции – улучшение технико-экономических параметров выпускаемых изделий, сокращение брака и т.д.

В данном направлении на ПП должна разрабатываться комплексная программа, которая отражает совокупность работ, направленных на разработку и осуществление рациональных форм и методов организации производства.

Одним из основных направлений повышения эффективности функционирования ПП является процесс интеграции, который необходимо рассматривать в двух направлениях: вертикальном и горизонтальном. С одной стороны предприятиям выгодно интегрироваться с основными поставщиками – вертикальная интеграция. Однако этот процесс сложный ввиду множественности последних и их пространственного положения. С другой стороны при вертикальной интеграции значительно усложняются процессы управления. В этом случае упрощается процесс снабжения основного производства, но необходимо управлять снабжением бывшего своего поставщика сырьем и материалами.

Горизонтальная интеграция предполагает объединение предприятий по цепочке технологического процесса. Взятое направление в экономике (с 2002 г.) наряду с развитием малого бизнеса создание крупных корпораций в рамках инновационного цикла позволит объединить процесс создания и серийного производства продукции, решить проблемы научного и информационного обеспечения ПП, повысить эффективность производства на основе масштаба производства, обновить выпускаемую продукцию и повысить ее конкурентоспособность. При этом повышение эффективности производства позволит перейти в цивилизованные нормы функционирования: постоянное проведение обновления продукции и технологий, использование новых материалов, подготовка и переподготовка кадров.

К основным путям повышения эффективности ПП можно также отнести:

- полное и своевременное материально-техническое обеспечение;
- непрерывное проведение НИОКР с созданием научного задела;
- организация сервисного обслуживания потребителей продукции;
- пропорциональное развитие всех стадий производственного процесса: подготовительной, обрабатывающей, сборочной;
- организация системы контроля, включая входной;
- планирование работ по повышению качества выпускаемой продукции и оказываемых услуг;
- проведение прогнозирования и планирования развития производственных мощностей и обновления основных фондов;
- решение проблем финансирования указанных направлений (разработка бюджетов);
- обеспечение гибкости и адаптации к динамике конъюнктуры рынка;
- проведение работ по снижению издержек изготовления и сбыта продукции.

Эффективность деятельности промышленных предприятий можно оценить по степени использования производственных ресурсов [2, с. 24, 25].

Основными составляющими производственных ресурсов являются: материалы, энергия, труд. В зависимости от их использования можно судить об эффективности деятельности предприятия как производственной системы. В практике обычно применяются отдельные показатели: коэффициент использования материалов, энергии, времени и т.д. Трудность состоит в интегрированной оценке эффективности производственной системы в целом.

Нами предложен метод интегрированной оценки использования производственных ресурсов на предприятии путем определения отдельных и интегрированного коэффициентов полезного действия промышленного предприятия как экономической системы.

В последние годы значительно и постоянно возрастают цены на энергоресурсы, а это значит, что себестоимость, цена и, в конечном счете, рентабельность продукции все больше зависят от энергетической составляющей в затратах на производство продукции (табл. 1.2).

Изменение себестоимости (табл. 1.2):

$$C = 2410 - 2320 = 90 \text{ р.}$$

Из приведенного примера можно сделать следующие выводы:

1. Цены на энергию задают цены на товары. При этом их влияние тем выше, чем выше их составляющая в составе затрат. В приведенном примере опережающий рост цены продукта 1 составил 90 р. при повышении цен на энергоресурсы на 30 %. Данный рост цены продукта 1 произошел из-за большего удельного веса в себестоимости энергосоставляющей.

2. Производственная система подвержена действию закона сохранения энергии и может иметь свой относительный комплексный показатель – коэффициент полезного действия (КПД_и), включающий КПД_{тп} технологических процессов по использованию материалов – КПД_м и энергии – КПД_э, а также КПД_{тр} трудовых ресурсов.

1.2. Рост цен на продукцию в зависимости от структуры цены

Показатели	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 1	Продукт 2
1. Издержки на материалы, всего р., в том числе:				
энергоресурсы, р.	1000	1000	1210	1120
2. Трудозатраты, р.	700	400	910	520
3. Прочие затраты, р.	250	250	250	250
Себестоимость продукции, р.	950	950	950	950
	2200	2200	2410	2320

КПД_м определяется отношением чистого веса товаров к общему расходу используемых материалов (без учета комплектующих изделий и полуфабрикатов со стороны).

КПД_э можно определить делением полезной энергии к общему потреблению энергии. При этом можно определять КПД_э по различным видам энергии отдельно.

Коэффициент полезного действия технологии можно определить следующим образом

$$\text{КПД}_т = \text{КПД}_м \cdot \text{КПД}_э.$$

Тогда интегральный коэффициент полезного действия

$$\text{КПД}_и = \text{КПД}_т \cdot \text{КПД}_тр.$$

При этом КПД_{тр} определяется как отношение годовой трудоемкости изготавливаемой продукции Т к номинальному фонду работающих Ф, то есть $\text{КПД}_тр = Т / Ф$.

Предложенная методика прошла апробацию на предприятиях.

Пример расчета интегрального КПД_и производственной системы ПП.

Частные коэффициенты полезного действия в этом случае определяются следующим образом:

$$\text{КПД}_м = 6701 / 8252 = 0,81 \text{ или } 81 \%,$$

$$\text{КПД}_э = 502\,932 / 651\,874 = 0,77 \text{ или } 77 \%.$$

Тогда

$$\text{КПД}_т = 0,81 \cdot 0,77 = 0,62 \text{ или } 62 \%.$$

В нашем случае

$$\text{КПД}_тр = 13\,024 / 14\,806 = 0,88 \text{ или } 88 \%.$$

1.3. Исходные данные по предприятию за год

Показатели	Единицы	Величина
------------	---------	----------

	измерения	
1. Затрачено материалов	тыс. кг	8252
2. Чистый вес продукции	тыс. кг	6701
3. Потреблено электроэнергии	тыс. кВт·ч	65 1874
4. Полезная энергия на производство продукции	тыс. кВт·ч	50 2932
5. Общие затраты рабочего времени	тыс. ч	14 806
6. Трудоемкость изготавливаемой продукции	тыс. нормо-час	13 024

Тогда интегральный коэффициент полезного действия производственной системы

$$КПД_{\text{и}} = КПД_{\text{м}} \cdot КПД_{\text{э}} \cdot КПД_{\text{тр}} = 0,81 \cdot 0,77 \cdot 0,88 = 0,55.$$

КПД_и производственной системы показывает степень использования ресурсов: материальных, энергетических и трудовых, что в достаточной мере определяется технологией производства. При этом можно определять основные пути улучшения использования производственных ресурсов по каждому направлению: снижение отходов производства, лучшее использование энергетических и трудовых затрат, что в свою очередь позволяет целенаправленно работать по снижению себестоимости продукции по всем ее экономическим элементам.

Эффективность промышленного предприятия как экономической системы характеризуют общепринятые показатели: прибыль и рентабельность. Необходимо уточнение, что масса прибыли не может характеризовать эффективность экономической системы, не привязываясь к другому определенному параметру, например, прибыль на акцию, что позволяет сравнивать эффективность отдельных ПП с другими.

При этом необходимо уточнить подход к определению прибыли и методики ее расчета. В условиях рыночной экономики наиболее точное представление дает о прибыли маржинальный подход.

В настоящее время прибыль на отечественных предприятиях определяется как разность между оптовой ценой предприятия и полной себестоимостью. Такой подход вероятен в случае однономенклатурного производства. В многономенклатурном производстве данный подход некорректен как минимум по двум причинам:

1. Отнесение постоянных затрат ведется косвенным методом (по заработной плате основных производственных рабочих или по объему продаж).

2. Не учитывается величина порога рентабельности. В условиях спада спроса объемы продаж могут быть ниже точки безубыточности и в этом случае можно получать расчетную прибыль, хотя фактически по данному виду товара ПП будет иметь убытки.

Естественно, что производитель будет иметь прибыль только в случае, когда объем продаж выше порога рентабельности. Прибыль ПП получает лишь за счет экономии на постоянных затратах, которую можно определить по предложенной формуле по каждому товару в отдельности

$$\Pi_i = (ОП_i - E_i) (Ц_i - ПИ_i),$$

где Π_i – прибыль, р., получаемая по i -тому изделию при объеме продаж выше порога рентабельности, в натуральном выражении; E_i – порог рентабельности i -того изделия, в натуральном исчислении; $Ц_i$ – цена i -того изделия, р.; $ПИ_i$ – переменные издержки единицы i -того изделия, р.

При этом безубыточный объем продаж можно определить следующим образом:

1. В однономенклатурном производстве

$$E = ПЗ / (Ц - ПИ).$$

где ПЗ – постоянные годовые затраты предприятия, р.

2. В многономенклатурном производстве

$$E_i = ПЗ \cdot Y_i / (Ц_i - ПИ_i),$$

где Y_i – удельный вес i -того изделия.

В условиях спада объемов производства постоянные издержки предприятия целесообразнее распределять по удельному весу производственной площади (мощности) под данный товар в общей наличной производственной площади (мощности).

Данный подход к расчету прибыли позволит точнее определять эффективность ПП как по прибыли, так и по рентабельности, и позволит предотвратить банкротство.

Рентабельность производственной деятельности ПП из вышеприведенных значений определится следующим образом

$$R = П / ПЗ + ПИ_i \cdot N_i,$$

где N_i – количество выпускаемых изделий в год, в натуральном выражении.

Эффективность ПП как открытой экономической системы задача многовариантная и решение ее возможно лишь при системном подходе анализа внешней среды и внутренних возможностей предприятия.

Глава 2

АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА

Ассортимент играет одну из важнейших ролей в маркетинговой стратегии предприятия. Ассортиментная политика – наиболее важный из всех инструментов, с помощью которого предприятие работает на рынке. Задача ассортиментной политики заключается в том, чтобы в каждый момент набор товаров, предлагаемых предприятием, оптимально соответствовал нуждам потребителей по качественным характеристикам и количественным объемам.

Формирование ассортимента – проблема конкретных товаров, их отдельных видов, определения соотношения между старыми и новыми товарами.

Ассортиментная политика определяет оптимальное соотношение набора товаров. Таким образом, планируя ассортимент и проводя целенаправленную ассортиментную политику, предприятие может значительно увеличить прибыль и объем продаж.

Неотделимы друг от друга понятия ассортиментной политики и товарной политики, включающей в себя инновационную политику (нововведения), саму ассортиментную политику, исключение из производственной деятельности выпуска товаров, потерявших потребительский спрос, совершенствование товаров, тары, упаковки и т.д.

Формирование товарной политики может идти:

1. Путем расширения товарной номенклатуры за счет включения новых ассортиментных групп товаров.
2. За счет достижения гармоничности товаров различных ассортиментных групп.
3. За счет углубления товарной номенклатуры, то есть увеличения насыщенности уже существующих ассортиментных групп.
4. Путем оптимизации рационального перечня товаров.

Работа по оптимизации ассортимента включает несколько этапов:

- общий анализ исходного состояния;

выявление "черных дыр" – товарных позиций/мероприятий, отвлекающих ресурсы предприятия.

Исследования ассортимента показывают, что "черные дыры" есть во всех категориях товаров. Они не только отвлекают оборотные средства или поставщиков, но требуют дополнительных и, как правило, высоких затрат на осуществление коммерческой работы по данным позициям.

Планирование ассортимента продукции заключается в планировании всех видов деятельности, направленных на отбор продукции для будущего производства и сбыта, разработки спецификаций и характеристик этой продукции в соответствии с требованиями потребителей.

Под концепцией подразумевается политика и стратегия предприятия в области разработки (проектирования), маркировки, упаковки и установления цены продукции и услуг, которые рассматриваются и решаются только в комплексе, поскольку они неразрывно связаны между собой и служат для потребителя "образом" продукции или услуги.

Приступая к разработке новых видов продукции, необходимо больше внимания уделять ее концепции, а не самому производственному циклу. Концепция продукции должна постоянно пересматриваться и уточняться с учетом результатов пробного маркетинга и замечаний потребителей.

Предприятие может выбрать один из следующих вариантов по поиску замысла новой продукции:

- купить информацию о новых видах продукции у внешних источников;
- изобрести самостоятельно новый вид продукции, используя информацию и аналитические материалы службы маркетинга;
- усовершенствовать конструкцию или внешнее оформление ранее выпускаемой продукции;
- привлечь другого партнера к разработке новой продукции.

Организацию ассортиментной политики рассмотрим на примере завода полимерного оборудования "Тамбовполимермаш".

Акционерное общество "Тамбовполимермаш" создано на базе завода полимерного машиностроения – одного из крупнейших предприятий этой отрасли в России.

Уникальное оборудование для предприятий шинной промышленности с маркой ОАО "Тамбовполимермаш" пользуется устойчивым спросом на мировом и отечественном рынках. Завод имеет уникальный научно-технический и производственный потенциал, которым не обладает ни одно предприятие на территории СНГ. Продукция имеет репутацию качества – рекламаций со стороны заказчиков нет. Отрицательно на имидж влияет постоянное необеспечение своевременных поставок заказчиком, неплатежи по долгам в бюджет. Важно заметить, что появились положительные тенденции в решении этих проблем – произошла реструктуризация долгов в бюджет, идет поэтапная их оплата; на очереди наведение порядка со своевременностью поставок. В 1994 году на предприятии был организован отдел маркетинга, в чьи задачи входит организация рекламно-информационной работы, подготовка и участие в выставках и ярмарках и как следствие, формирование положительного имиджа организации.

В настоящее время ОАО "Тамбовполимермаш" контролирует большую долю рынка вулканизационного оборудования и планетарных редукторов. Этот потребительский рынок достаточно хорошо изучен, предприятие на нем работает со дня своего основания. В последние три года осуществляется попытка укрепиться на рынке нефтегазового оборудования с насосами НПЦ-32 и ЗПН-32. Это новая для предприятия отрасль нефтяного машиностроения. Две предыдущие попытки

внедрения на этот рынок закончились неудачей. Это производство турбобуров РМ-195 и насосов УЭДН. В освоение этих двух типов нефтепромыслового оборудования были вложены значительные средства. Но и с насосами НПЦ-32 и ЗПН-32 положение было неамного лучше. Так в 1995 г. нефтяных насосов было изготовлено 50 шт., а в 1996 г. – только 12 шт. Сказывалось отсутствие опыта работы с новыми потребителями и жестокая конкуренция со стороны традиционных изготовителей аналогичного оборудования. С 1998 г. ситуация начала улучшаться, и на 2001 г. получено заказов более чем на 120 насосов.

Основные потребители продукции предприятия находятся в городах: Старая Русса (Ульяновская обл.); Фастов (Украина); Нижнекамск (Татарстан); Воронеж; Липецк; Брянск; Омск; Красноярск; Уфа; Оренбург; пос. Первомайский. Кроме того, продукция поставлялась фирмам: UPE (США) и Сеат ЛТД (Индия).

Каждый вид продукции ОАО "Тамбовполимермаша" имеет свой жизненный цикл. Однако время от времени появляются неординарные виды продукции, которые имеют исключительно высокую продолжительность жизненного цикла. В этом случае необходимо тщательно продумать систему ее разработки. Стадиями такого анализа могут быть, например:

- принятие долгосрочных решений о стратегии технологических инноваций или действиях в случае непредвиденных событий;
- проведение фундаментальных исследований, открывающих возможность прорыва в сфере технологии;
- проведение прикладных исследований, обеспечивающих практическое использование прикладных исследований применительно к потребностям выявленных групп потребителей;
- конструирование и разработка новых видов продукции, как на основе прикладных исследований, так и непосредственно на основе изучения рынка.

Основные виды стратегий по разработке новой продукции фактически сводятся к проведению работ в следующих направлениях:

- разработка принципиально новой продукции, отличающейся от продукции конкурентов существенной новизной, защищенной патентами;
- разработка продукции с улучшенными характеристиками относительно ранее выпускаемой;
- разработка новых видов использования ранее выпускаемой продукции за счет ее модернизации или дополнительных приспособлений;
- сокращение ассортимента выпускаемой продукции или снятия с производства продукции, не пользующейся спросом.

Приступая к планированию ассортимента и разработке новой продукции, следует всегда помнить, что никакие, самые хорошо продуманные планы сбыта и рекламы не могут компенсировать ошибки, допущенные ранее при планировании ассортимента продукции, то есть при отборе и оценке продукции, его техническом испытании, изучении рынка и проведении пробной продажи. Потенциальные трения между производственными подразделениями и службой маркетинга могут свести на нет лучшие намерения и тех и других, и привести к принятию неудачного компромиссного решения.

Планирование ассортимента продукции предполагает координацию целого ряда взаимосвязанных видов деятельности: научно-технических исследований и разработок, исследований рынка, организации товародвижения, стимулирования сбыта и рекламы. Максимальная эффективность достигается не столько за счет оптимизации каждого элемента в отдельности, сколько суммой эффективных составных частей.

Если провести анализ финансово-хозяйственной деятельности за три года сложится следующая картина.

За три года структура имущества предприятия изменилась в пользу оборотных активов (ОБА) на 17,29 пункта. Причина в том, что большими темпами происходит выбытие основных фондов предприятия. Это доказывают и расчеты: стоимость внеоборотных активов за три года уменьшилась на 13 511 тыс. р., из них стоимость основных средств – на 15 596 тыс. р., стоимость незавершенного строительства увеличилась на 2094 тыс. р. – это положительная тенденция (капитальное строительство, заложенное несколько лет назад небольшими темпами (15,49 % за три года) идет к своему завершению, и появились новые проекты).

Тот факт, что стоимость долгосрочных финансовых вложений увеличилась с 182 тыс. р. на 1.01.98 г. до 201 тыс. р. на 1.01.2001 г. говорит лишь о том, что предприятие не занимается инвестициями в другие организации всерьез, что отсутствует здравая политика в этом вопросе.

Как отмечалось выше, все три года росла стоимость оборотных активов, темп прироста составил 80,71 %. Причем, за 1998 г. стоимость оборотных активов возросла на 13 448 тыс. р.; за 1999 г. – 16 217 тыс. р.; за 2000 г. – 21 910 тыс. р., – налицо ежегодное увеличение темпов прироста.

В структуре оборотных активов произошли существенные изменения: если на 1.01.1998 г. запасы составляли 74,83 %, а дебиторская задолженность 17,64 %, то на 1.01.2001 г. запасы составляют лишь 73,19 %, а дебиторская задолженность 24,51 %, увеличившись на 6,87 пункта.

При этом по абсолютным показателям, стоимость запасов возросла на 36 709 тыс. р. (темп прироста 76,77 %), а дебиторская задолженность – на 17 028 тыс. р. (темп прироста 151,05 %). То есть дебиторская задолженность растет высокими темпами и составляет уже 12,77 % в имуществе предприятия. Такая дебиторская задолженность требует очень грамотного отношения со стороны предприятия и, несмотря на то, что задолженность краткосрочная, для предприятия это большой риск. Необходимо срочное принятие мер по снижению дебиторской задолженности, для чего необходима выработка политики руководством по срокам и способам оплаты заказчиками готовой продукции.

Вследствие меньших темпов увеличения стоимости машин и оборудования относительно стоимости зданий и сооружений, удельный вес стоимости машин и оборудования в стоимости основных средств предприятия возрос на 2,92 пункта и составил в 2001 г. 41,37 %, но все равно, доля активной части основных средств меньше пассивной части. В 2001 г. произошло увеличение парка транспортных средств, вследствие этого, их доля по сравнению с 1998 г. увеличилась на 0,24 пункта (с 1,96 % на 1.01.98 г. до 2,20 % на 1.01.2001 г.)

За три года, вследствие меньшего выбытия, увеличилась доля производственных основных средств (с 81,69 % на 1.01.98 г. до 90,86 % на 1.01.2001 г.) на 9,17 пункта.

Есть тенденция уменьшения непроизводственных основных средств, предприятие избавляется от социальной и культурной сфер своей деятельности.

До 2000 г. наблюдалось незначительное начисление амортизации основных средств. В 2000 г. амортизации начислено больше, в связи с введением в эксплуатацию новых транспортных средств, но все равно, приток денежных средств на предприятие в виде амортизационных отчислений очень мал (22 752 тыс. р. накопленного за три года износа).

Основные средства на предприятии сильно изношены, устарели морально и физически, выбытие ОС все еще превышает ввод в эксплуатацию новых. Незначительно поступление амортизационных отчислений, так как большинство оборудования амортизировано полностью. Важно заметить, что в 2000 г. ситуация начала улучшаться – началось введение в эксплуатацию (хоть и незначительное) новых ОС, коэффициент обновления активной части ОС стал положительным. Но нужны более серьезные меры по обновлению ОС, это должна быть одна из приоритетных задач руководства.

Анализ капитала, вложенного в имущество предприятия. Создание и приращение имущества предприятия осуществляется за счет собственных и заемных средств, характеристика которых показана в пассиве бухгалтерского баланса предприятия.

В структуре капитала по-прежнему большую долю занимает собственный капитал, а именно добавочный капитал.

За три года, за счет отказа от формирования фонда накопления и резкого снижения фонда социальной сферы, а также отсутствия целевых финансирований и поступлений, собственный капитал снизился на 4355 тыс. р. (или на 14,80 %).

Заемный капитал состоит из кредиторской задолженности, долгосрочные заемные средства все еще не привлекаются. При темпах прироста (T_{np}) за три года источников капитала в 20,73 %, темп прироста кредиторской задолженности достиг 91,44 %. Кредиторская задолженность возросла почти вдвое и составляет 40,07 % в стоимости имущества предприятия.

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 03.09. 1999 г. № 1002, Управление Министерства РФ по налогам и сборам, рассмотрев заявление ОАО "Тамбовполимермаш" с приложенными документами, приняло решение об одновременной реструктуризации задолженности в бюджеты всех уровней ОАО "Тамбовполимермаш" по состоянию на 1 декабря 2000 г. в общей сумме 44 968 тыс. р. и о предоставлении права равномерной уплаты задолженностей по налогам и сборам в течение шести лет, по пеням и штрафам в течение четырех лет после погашения задолженности по налогам и сборам. Это дает возможность перевести 9/10 часть этой суммы в разряд долгосрочной задолженности (40 000 тыс. р.).

Можно сделать вывод, что предприятию недостает источников для формирования своих запасов и затрат, нужно привлечение кредитов, или, может быть, акционерного капитала, а также недопущение образования убытков.

Анализ собственного оборотного капитала. Наличие собственных оборотных средств является неременным условием нормальной хозяйственной деятельности предприятия.

Собственный оборотный капитал постоянно растет, за три года он вырос на 9156 тыс. р. Если приравнять к собственным средствам реструктурированную кредиторскую задолженность, то получится, что СОБК на 1.01.2001 г. составит 61 804 тыс. р.

На увеличение суммы СОБК повлияло меньшее снижение собственного капитала по отношению к стоимости внеоборотных активов, или произошел больший рост стоимости оборотных активов по отношению к краткосрочным обязательствам.

Обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами проверяется излишком или недостатком наличия собственных оборотных средств для покрытия запасов и дебиторской задолженности за товары, работы и услуги, не прокредитованные банком.

Существует недостаток собственных оборотных средств для покрытия запасов и дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы, услуги, не прокредитованной банком, причем этот недостаток увеличивается с каждым годом.

Это стало возможным из-за постоянного увеличения дебиторской задолженности (в большей степени) и запасов (особенно сильно росли в 1998 г., что связано с кризисом) с одной стороны, и уменьшения авансов полученных с другой стороны.

Кроме того, отсутствуют кредиты банков и займы, из-за большой стоимости обслуживания их, с одной стороны, и недоверием банков с другой стороны.

Анализ финансово-экономических результатов деятельности предприятия. Основным обобщающим показателем экономических и финансовых результатов деятельности фирмы является прибыль. В ней отражается уровень и динамика выручки от реализации товаров, продукции, работ и услуг, ее структура, эффективность использования предприятием своего экономического потенциала (производственного, ресурсного, управленческого).

Следует обратить внимание на то, что в 2000 г. получено на 225,72 % прибыли от реализации больше, чем в предыдущем году, однако чистой прибыли получено больше на 78,94 %, что связано с ростом прочих операционных доходов и прочих внереализационных доходов и значительным превышением их над соответствующими расходами.

Анализ относительных показателей финансово-экономической деятельности предприятия. Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, на сколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Ускорение оборачиваемости оборотных средств позволяет либо при том же объеме производства высвободить из оборота часть оборотных средств, либо при том же размере оборотных средств увеличить объем производства.

В условиях рынка, когда хозяйственная деятельность предприятия и его развитие осуществляются как за счет собственных средств, так и за счет заемных, важную аналитическую характеристику приобретает финансовая независимость предприятия от внешних заемных источников. Запас источников собственных средств – это запас финансовой устойчивости при том условии, что его собственные средства превышают заемные (что особенно важно в российских условиях).

Коэффициент маневренности, который показывает долю собственных оборотных средств в собственном капитале, за три года увеличился на 0,07 ($T_{пр} = 50 \%$), что обусловлено меньшими темпами сокращения собственного капитала относительно стоимости внеоборотных активов. В принципе, это не плохо, что происходят положительные структурные изменения в активах, плохо то, что это происходит за счет выбытия основных средств.

В целом, предприятие по итогам работы в 2000 г. можно охарактеризовать как финансово устойчивое, но необходимо остановить тенденцию увеличения краткосрочных пассивов в структуре баланса и относительно собственных средств. Это можно сделать, увеличивая собственный капитал, уменьшая убытки.

В пассиве предприятия отсутствуют долгосрочные и краткосрочные кредиты банков. Одной из причин этого является недоверие к предприятию.

Значение анализа платежеспособности предприятия в рыночных условиях высоко, так как степень выполнения предприятием краткосрочных долговых обязательств влияет на его экономические взаимоотношения с банками и поставщиками по поводу кредитования.

Под платежеспособностью предприятия понимают его способность к быстрому погашению своих краткосрочных долговых обязательств. Для этого необходимы денежные средства: достаточный запас денег на расчетном счете в банке и в кассе и некоторые мобильные (наиболее ликвидные оборотные) средства, которые предприятие может обратить в деньги.

Платежеспособность оценивается размером чистых активов организации, а также показателями ликвидности.

Ликвидность – способность товароматериальных ценностей превращаться в деньги, являющиеся абсолютно ликвидными средствами. Уровень (степень) ликвидности определяется скоростью превращения имущества в деньги.

Показатели ликвидности определяются отношением ликвидных оборотных активов предприятия к его краткосрочным долговым обязательствам.

Динамика чистых активов крайне негативна, чистые активы за три года снизились на 20 %.

Что касается показателей ликвидности, то тут ситуация неоднозначна:

Коэффициент абсолютной ликвидности крайне мал, и продолжает снижаться, коэффициент срочной ликвидности увеличился (за счет более высоких темпов роста дебиторской задолженности перед кредиторской задолженностью) но остается гораздо ниже нормативного значения.

Динамика общего коэффициента покрытия и его абсолютное значение тоже не вселяют оптимизма.

Можно сделать вывод, что предприятие остается неплатежеспособным, причем достаточно удачные финансово-экономические результаты деятельности предприятия не привели к улучшению ситуации – она даже ухудшилась, что объясняет не заинтересованность банков во вкладывание средств в ОАО "Тамбовполимермаш".

По результатам анализа деятельности предприятия за 1998, 1999, 2000 гг. можно сделать следующие выводы:

Основные средства предприятия сильно изношены, а введение в эксплуатацию новых происходит очень медленными темпами. Изношенные основные средства требуют постоянного ремонта, что повышает себестоимость продукции. Основные средства амортизированы почти полностью, и денежный поток средств на предприятие в виде амортизационных отчислений не велик.

Производительность труда на предприятии остается на очень низком уровне, поэтому, как следствие, низкая заработная плата работников.

Не внушает оптимизма рост кредиторской и дебиторской задолженностей, с которыми, при своем нынешнем уровне планирования и контроля, заводу работать трудно.

Предприятие остается неплатежеспособным, есть угроза банкротства, эту тенденцию не изменили даже результаты деятельности в 2000 г., удалось преодолеть последствия спада 1998 г., деятельность предприятия стала более стабильной.

Но все может измениться, если предприятие не станет в будущем действовать более энергично, должна повышаться роль отдела маркетинга на предприятии, необходимо среднесрочное и долгосрочное планирование. Оптимизация производства на сегодняшний момент является одной из актуальных задач решаемых предприятием в нашей стране. Существуют различные методы решения данной задачи. Методы экономического анализа позволяющие оценить текущее экономическое состояние предприятия и выявить резервы для увеличения прибыли предприятия. Одной из разновидностей задач по оптимизации производства является задача оптимизации структуры выпускаемой продукции.

Оптимизация структуры выпускаемой продукции – это перестройка ассортимента выпускаемой продукции таким образом, чтобы наибольший удельный вес занимали виды продукции, приносящие предприятию наибольшую прибыль. Данная задача может быть решена совместным применением, как математических методов, так и методов экономического анализа. Общая структура решения этой задачи следующая:

1. Определение рационального сочетания отдельных видов продукции единого технологического цикла.
2. Методы прогнозирования спроса.
3. Функция спроса.
4. Оптимизация прибыли, издержек и объемов производства.
5. Использование интерполяционных моделей для выбора оптимальных цен и объемов производства.
6. Прогноз прибыли и потока денежных средств от продаж.

Во многих случаях, даже когда производство группы товаров в целом находится выше уровня безубыточности, общие экономические показатели могут быть улучшены за счет оптимального перераспределения удельного веса отдельных продуктов в программе выпуска. Это особенно актуально, когда у предприятия есть ограничения по производственным мощностям и ресурсам. Решение такой задачи состоит в увеличении доли продуктов, способных приносить наибольшую прибыль. Изменение структуры выпускаемой продукции повлечет за собой увеличение выпуска продукции определенного вида. Увеличение объемов выпуска продукта или группы продуктов должно быть согласовано с потребностью рынка (возможностью продать планируемое количество по определенным ценам), так как возможен такой вариант, когда рыночные условия не позволят нам реализовать выпущенный товар.

Надежную информацию для принятия решения об увеличении удельного веса отдельного вида продукции дает коэффициент вклада на покрытие затрат для данного продукта.

Коэффициент вклада на покрытие – показывает, какая доля выручки от реализации может использоваться на покрытие постоянных затрат и формирование прибыли. Чем выше этот показатель, тем привлекательнее с финансовой точки зрения производство данного вида продукции. Этот показатель используется в анализе объемов, рентабельности и себестоимости продукции. Покрытие затрат – часть заработанных компанией средств, идущая на возмещение ее постоянных расходов и представляющая собой вклад в получение прибыли.

Задача маржинального анализа, а следовательно и проведение оптимизации структуры продукции состоит в том, чтобы увеличить общую производственную рентабельность предприятия, исключив выпуск нерентабельной продукции, но сохраняя общий объем производства. Также необходимо снизить уровень предпринимательского риска за счет увеличения запаса финансовой прочности. Одна из важнейших задач, решаемых в этом примере, состоит в следующем: как с наибольшей выгодой (максимальной прибылью) использовать имеющиеся ресурсы. Для выбора наилучшей структуры производства продукции необходимо учесть ограничения связанные с производственными мощностями, имеющимися оборотными средствами, а также потребностью рынка в каждом товаре и произвести коррекцию ранее запланированных объемов производства. Оценить реакцию рынка на изменение структуры производства. Для продуктов, имеющих наибольший коэффициент вклада на покрытие, запланировать максимально возможные объемы производства, учитывая указанные ограничения.

Из рис. 2.1 наглядно видно динамику структуры товарной продукции. Наибольший удельный вес в структуре выпускаемой продукции в 1990 г. имело полимерное оборудование 38 %, в структуре которого особо выделяется прессовое оборудование – 15,8 %, прочее полимерное оборудование – 15,3 %, выпуск форматоров – вулканизаторов – 5,1 %. Выпуск редукторов по данным из рис. 2.1 в 1990 г. составил 30,7 % от общего объема товарной продукции. Если проследить динамику выпуска товарной продукции по всем годам начиная с 1990 г. до 2000 г. можно сделать следующие выводы: удельный вес полимерного оборудования во всем объеме выпуска товарной продукции от года к году увеличивается, основные пики увеличения можно увидеть в 1994 г. – 81,8 %, в 1999 г. – 73,1 %, 1996 г. – 72,7 %, когда по выпуску редукторов совсем противоположная ситуация. Выпуск редукторов с каждым годом падает, основные пики падения наблюдались в 1994 г. – 7,1 %, в 1999 г. – 9,0 %, в 1997 г. – 12,3 %.

Прежде чем, проводить оптимизацию выпускаемой продукции проанализируем ее структуру.

Сложившая структура продукции предприятия показывает, что наибольшую долю составляет полимерное оборудование, наибольший удельный вес его сохраняется постоянно. Среди других видов продукции следует отметить редукторы и нефтепромысловое оборудование. Следовательно, при проведении оптимизации продукции необходимо исследовать выше перечисленные виды продукции. Другие виды продукции долговременно не влияют на деятельности предприятия.

Маржинальный коэффициент показывает наиболее рентабельные изделия в структуре выпуска товарной продукции предприятия.

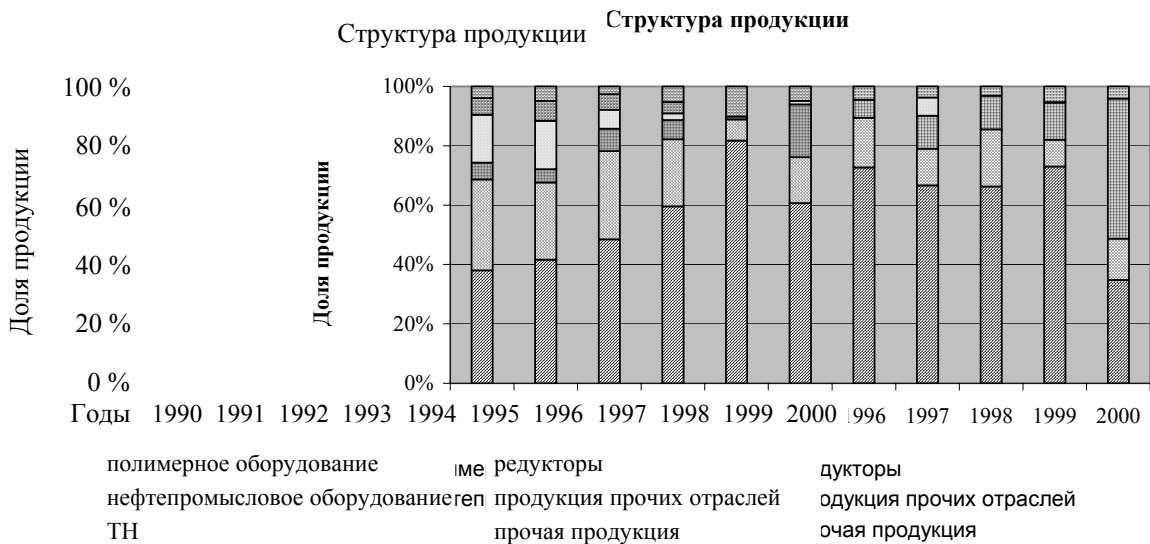


Рис. 2.1. Структура выпуска полимерного оборудования
5.1. Расчет коэффициентов вклада на покрытие

Наименование продукции	Объем выпуска, шт.	Цена, тыс. р.	Переменные затраты, тыс. р.	Постоянные затраты, тыс. р.	Прибыль тыс. р.	Рентабельность, %	Коэффициент вклада на покрытие
Перезарядчик 432	10,00	87 265,00	31 926,22	39 020,93	16 317,8	23,0	0,63
Пресс 432-383	28,00	171 912,00	61 888,32	75 641,28	34 382,4	25,0	0,64
Форматор ФВ2-140	5,00	92 675,00	32 581,05	39 821,29	20 272,7	28,0	0,65
PCY "АНОД-4"	1,00	59 461,00	20 582,65	25 156,58	13 721,8	30,0	0,65
ЯБИР 703.524.003	2,00	4000,00	1353,38	1654,14	992,5	33,0	0,66

Показатель прибыли дает ошибочное представление о прибыльности отдельных наименований в ассортименте выпускаемой продукции. Являясь наиболее объективным экономическим критерием оценки деятельности фирмы маржинальный коэффициент дает более объективную информацию о прибыльности каждой ассортиментной позиции с учетом как производственных так и рыночных факторов.

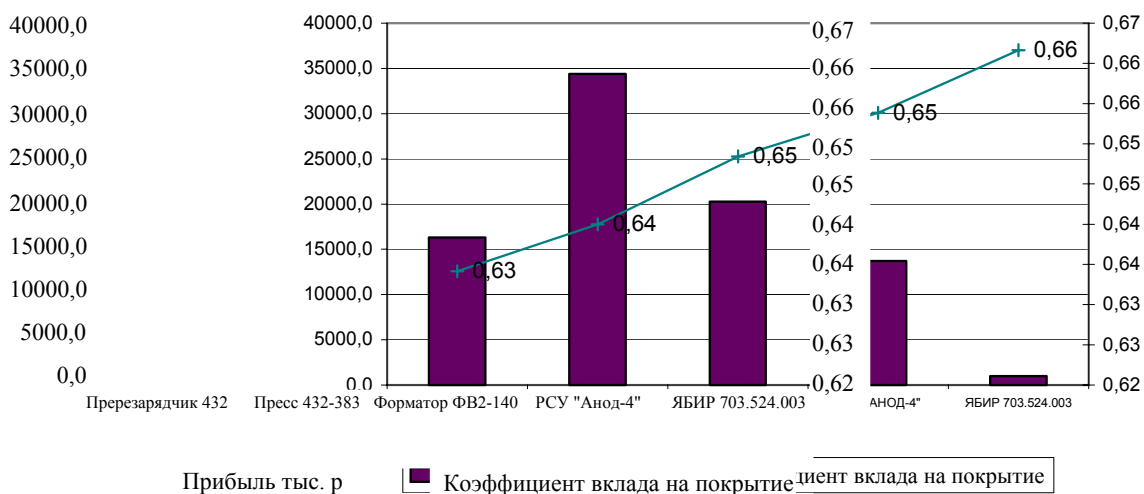


Рис. 2.2. Коэффициенты вкладов на покрытие

Анализируя рис. 2.2 можно сделать следующие выводы: у трех продуктов (ФВ2-140; PCY "АНОД-4"; ЯБИР 703.524.003) самый высокий коэффициент вклада на покрытие, это означает, что эти наименования продукции самые

прибыльные, но это не говорит о том, что Перезарядчик 432 и Пресс 432-383 невыгодны предприятию из-за более низкого коэффициента вклада на покрытие.

При снятии с производства какого-либо наименования продукции (при не полностью загруженных производственных мощностях) постоянные расходы, отнесенные на себестоимость этих продуктов будут перераспределены на весь остальной ассортимент. При этом прибыльность этих наименований тоже снизится. Снятие с производства какого-либо изделия может происходить только при одновременном запуске в серийное производство новых изделий, что позволило бы избежать снижения прибыльности предприятия в целом, и лучше удовлетворить потребности потребителей в современном оборудовании.

Если бы оценка происходила по критерию уровня прибыли то ЯБИР 703.524.003 имеющий самую минимальную из всех наименований прибыль показался бы наименее перспективным, тогда как Пресс 432-383 наиболее предпочтительным. В действительности ситуация обратная из рис. 2.2 видно, что разница между коэффициентами незначительна, что связано со спецификой ценообразования предприятия олигополий.

Анализируя динамику производства различных наименований продукции ОАО "ТАМБОВПОЛИМЕРМАШ" можно сделать следующие выводы и предложения:

1. В последние годы (1993 – 2000 гг.) наблюдается тенденция снижения уровня производства по большинству видов полимерного оборудования. Причиной этому стали потеря хозяйственных связей с постоянными потребителями в связи с распадом СССР и отсутствие средств на переоборудования парка основного оборудования.

2. С другой стороны отсутствие спроса на полимерное оборудование в этом периоде времени привело к уменьшению темпов освоения нового оборудования взамен невостребованному поколению техники.

3. В последние годы был освоен новый для предприятия рынок нефтепромыслового оборудования. Перспективность данного направления обусловлена не конкурентоспособностью дорогих после дефолта импортных аналогов, и устойчивым спросом на рынке. Динамика по данному виду оборудования можно увидеть на примере НПЦ-32 (рис. 2.3).

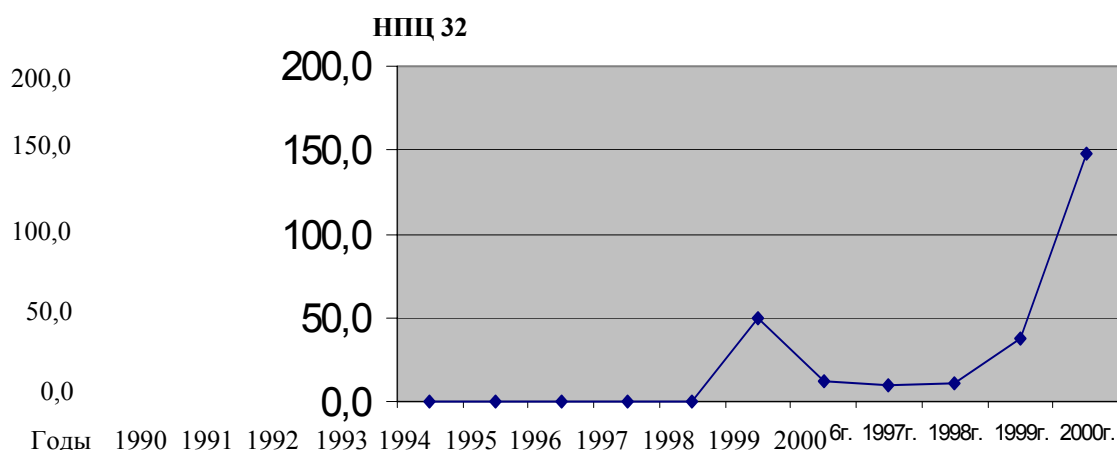


Рис. 2.3. Тенденция спроса на НПЦ 32

Планирование ассортимента продукции предполагает координацию целого ряда взаимосвязанных видов деятельности: научно-технических исследований и разработок, исследований рынка, организации товародвижения, стимулирования сбыта и рекламы. Максимальная эффективность достигается не столько за счет оптимизации каждого элемента в отдельности, сколько суммой составных частей.

Очевидно, что для любого предприятия задача управления ассортиментом является ключевой по своему значению. Серьезными подзадачами в этом направлении могут стать такие существенные ее элементы, как анализ состояния складов, оценка экономической эффективности решений по установлению уровня цены и некоторые другие.

Предлагается для внедрения следующая ассортиментная политика:

а) анализ "ухода" продукции:

- выделение укрупненных ассортиментных групп;
- отслеживание продаж по каждому виду продукции и по группам;
- выделение групп, дающих наибольший, приемлемый и самый низкий оборот;
- выделение внутри групп продукции, имеющей наибольший, приемлемый, самый низкий оборот;
- выделение групп, дающих наибольшую или приемлемую прибыль, убыточных групп;

б) определение "страховых" запасов для каждой группы с учетом "ухода" продукции и сроков исполнения контрактов;

в) построение прогнозов:

- возможного объема продаж для каждой группы продукции;
- прогнозирование изменений потребительских предпочтений внутри каждой ассортиментной группы;

г) принятие управленческих решений:

- закупочная политика и рекомендации по видам и объемам закупок сырья и материалов (на основе моделирования последствий различных вариантов решений с точки зрения конечных результатов);
- перераспределение между объемами выпускаемой продукции;
- мероприятия по продвижению продукции, пользующейся низким спросом;
- мероприятия по "неликвидным" видам продукции.

Планирование ассортимента является непрерывным процессом, продолжающимся в течение всего жизненного цикла продукции, начиная с зарождения замысла о создании нового изделия и кончая снятием его с производства. Иначе говоря, предприятие не может сколько угодно долго поставлять на рынок одну и ту же продукцию.

Постоянное новаторство в выпуске продукции – обязательное условие выживания предприятия в условиях рынка.

Глава 3

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Производственные ресурсы предприятия включают в себя три составляющие: трудовые (кадры), основные фонды и оборотные средства.

Трудовые ресурсы на предприятии, это объект постоянной заботы со стороны менеджмента предприятия. Роль трудовых ресурсов существенно возрастает в период рыночных отношений.

Все работающие на предприятии делятся на две категории: промышленно-производственный персонал, занятый производством и его обслуживанием; персонал непромышленных организаций, в основном работники жилищно-коммунального хозяйства, детских и лечебно-санитарных учреждений, принадлежащих предприятию.

К рабочим относят работников предприятия, непосредственно связанных с созданием материальных ценностей или оказанием производственных или транспортных услуг. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных. Их отношение – аналитический показатель работы предприятия.

Коэффициент численности основных рабочих предприятия определяется по формуле

$$K_{ор} = 1 - P_{вр} / P_p,$$

где $P_{вр}$ – среднесписочная численность вспомогательных рабочих на предприятии, в цехах, на участке, чел.; P_p – среднесписочная численность всех рабочих на предприятии, в цехе, на участке, чел.

Структура кадров предприятия, цеха, участка характеризуется соотношением различных категорий работников в их общей численности. В целях анализа структуры кадров определяется и сравнивается удельный вес каждой категории работников Y_{pi} в общей среднесписочной численности персонала предприятия P :

$$Y_{pi} = P_i / P, \text{ или } Y_{pi} = (P_i \cdot 100) / P,$$

где P_i – среднесписочная численность работников i -ой категории, чел.

Структура кадров определяется и анализируется по каждому подразделению, также может рассматриваться по таким признакам, как возраст, пол, уровень образования, стаж работы, квалификация, степень выполнения норм и т.д.

Трудовой коллектив по численному составу, уровню квалификации не является постоянной величиной, он все время изменяется: увольняются одни работники, принимаются другие. Изменение такого рода характеризуется текучестью кадров.

Состояние кадров на предприятии может быть определено с помощью следующих коэффициентов.

Коэффициент выбытия кадров $K_{вк}$ (%) определяется отношением количества работников, уволенных по всем причинам за данный период $P_{ув}$, к K среднесписочной численности работников за тот же период P

$$K_{вк} = P_{ув} / P.$$

Коэффициент приема кадров $K_{пк}$ (%) определяется отношением количества работников, принятых на работу за данный период $P_{п}$, к среднесписочной численности работников за тот же период P

$$K_{пк} = (P_{п} / P) \cdot 100.$$

Коэффициент стабильности кадров $K_{ск}$ рекомендуется использовать при оценки уровня организации управления производством на предприятии в целом, так и в отдельных подразделениях

$$K_{ск} = 1 - P_{ув}' / P + P_{п}.$$

где $P_{ув}'$ – численность работников, уволившись с предприятия по собственному желанию и из-за нарушения трудовой дисциплины за отчетный период, чел.; P – среднесписочная численность работающих на данном предприятии в период, предшествующий отчетному, чел.; $P_{п}$ – численность вновь принятых за отчетный период работников, чел.

Коэффициент текучести кадров $K_{\text{тк}}$ определяется делением численности работников предприятия (цеха, участка), выбывших или уволенных за данный период $P_{\text{ув}}$, на среднесписочную численность за тот же период P , %

$$K_{\text{тк}} = (P_{\text{ув}} / P) \cdot 100.$$

Также для эффективного анализа трудовых ресурсов необходимо использовать ряд следующих показателей.

Средняя заработная плата одного рабочего Z_p

$$Z_p = \text{ФОТ} / P_p.$$

где ФОТ – фонд оплаты труда в рублях.

Прибыль на одного работника Π_p

$$\Pi_p = \Pi / P_p.$$

где Π – прибыль полученная организацией за анализируемый период, р.; P_p – численность рабочих, чел.

Проблема анализа использования основных фондов и производственных мощностей предприятий занимает центральное место в период перехода России к рыночным отношениям. Основные производственные фонды – та часть производственных фондов, которая участвует в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на изготавливаемый продукт постепенно, по частям, по мере использования. Пополняются они за счет капитальных вложений. Анализируя основные фонды предприятия в первую очередь необходимо провести их вертикальный и горизонтальный анализ. Также при анализе необходимо привести следующий ряд коэффициентов.

Коэффициент износа оборудования

$$K_{\text{изн}} = \text{ОФ}_{\text{ин}} / \text{ОФ}_{\text{кг}}.$$

где $\text{ОФ}_{\text{ин}}$ – накопленный износ; $\text{ОФ}_{\text{кг}}$ – величина основных фондов на конец года.

Коэффициент годности оборудования

$$K_{\text{год}} = (\text{ОФ}_{\text{кг}} - \text{ОФ}_{\text{ин}}) / \text{ОФ}_{\text{кг}}.$$

Коэффициент обновления оборудования

$$K_{\text{об}} = \text{ОФ}_{\text{вв}} / \text{ОФ}_{\text{кг}}.$$

где $\text{ОФ}_{\text{вв}}$ – сумма введенных основных фондов в анализируемом периоде.

Коэффициент выбытия оборудования

$$K_{\text{выб}} = \text{ОФ}_{\text{выб}} / \text{ОФ}_{\text{нг}},$$

где $\text{ОФ}_{\text{выб}}$ – величина выбывших за анализируемый период основных фондов, $\text{ОФ}_{\text{нг}}$ – величина основных фондов на начало года.

При анализе использования основных производственных фондов все показатели их использования могут быть объединены в три группы.

К первой группе показателей относятся показатели экстенсивного использования основных производственных фондов, отражающие уровень использования их во времени.

Коэффициент экстенсивного использования оборудования. $K_{\text{экт}}$ определяется отношением фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по плану, т.е.

$$K_{\text{экт}} = t_{\text{обор.ф}} / t_{\text{обор.пл}}.$$

где $t_{\text{обор.ф}}$ – фактическое время работы оборудования, ч; $t_{\text{обор.пл}}$ – время работы оборудования по норме (устанавливается в соответствии с режимом работы предприятия и с учетом минимально необходимого времени для проведения планово-предупредительного ремонта), ч.

Экстенсивное использование оборудования характеризуется также коэффициентом сменности его работы, который определяется как отношение общего количества отработанных оборудованием данного вида в течении дня станко-смен к количеству станков, работавших в наибольшую смену. Исчисленный таким образом коэффициент сменности показывает, во сколько смен в среднем ежегодно работает каждая единица оборудования.

Коэффициент загрузки оборудования также характеризует использование оборудования во времени. Устанавливается он для всего парка машин, находящихся в основном производстве. Рассчитывается как отношение трудоемкости изготовления всех изделий на данном виде оборудования к фонду времени его работы. Таким образом, коэффициент загрузки оборудования в отличие от коэффициента сменности учитывает данные о трудоемкости изделий. На основе показателя сменности работы оборудования рассчитывается коэффициент использования сменного режима времени работы оборудования. Он определяется делением достигнутого в данном периоде коэффициента сменности работы оборудования на установленную на данном предприятии (в цехе) продолжительность смены.

Показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по мощности (производительности).

Коэффициент интенсивного использования оборудования определяется отношением фактической производительности основного технологического оборудования к его нормативной производительности, т.е. прогрессивной технически обоснованной производительности

$$K_{\text{инт}} = B_{\text{ф}} / B_{\text{н}},$$

где $B_{\text{ф}}$ – фактическая выработка оборудованием продукции в единицу времени; $B_{\text{н}}$ – технически обоснованная выработка оборудованием продукции в единицу времени (определяется на основе паспортных данных оборудования).

Показатели интегрального использования основных производственных фондов, учитывающие совокупное влияние всех факторов – как экстенсивных, так и интенсивных.

Коэффициент интегрального использования оборудования определяется как произведение коэффициентов интенсивного и экстенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности)

$$K_{\text{инт.гр}} = K_{\text{экт}} \cdot K_{\text{инт}}.$$

Значение этого показателя всегда ниже значений двух предыдущих, так как он учитывает одновременно недостатки и экстенсивного, и интенсивного использования оборудования.

Результатом лучшего использования основных фондов является прежде всего увеличение объема производства. Поэтому обобщающий показатель эффективности основных производственных фондов должен строиться на принципе соизмерения произведенной продукции со всей совокупностью примененных при ее производстве основных фондов. Это и будет показатель выпуска продукции, приходящейся на 1 р. стоимости основных фондов – фондоотдача

$$\Phi_{\text{отд}} = T / \Phi,$$

где T – объем товарной или валовой продукции, или реализованной продукции, р.; Φ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия, р.

Фондоемкость продукции – это величина обратная фондоотдаче. Она показывает долю стоимости основных фондов, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции. Если фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, то фондоемкость к снижению.

Эффективность работы предприятия во многом определяется уровнем фондовооруженности труда, определяемой стоимостью основных производственных фондов к числу рабочих (работников промышленно-производственного персонала) предприятия. Эта величина должна непрерывно увеличиваться, так как от нее зависит техническая вооруженность, а следовательно и производительность труда.

Еще одной составляющей анализа производственных ресурсов, является анализ оборотных фондов и средств предприятия. Для обеспечения бесперебойного процесса производства наряду с основными производственными фондами необходимы предметы труда, материальные ресурсы.

К оборотным производственным фондам промышленных предприятий относится часть средств производства (производственных фондов), вещественные элементы которых в процессе труда в отличие от основных производственных фондов расходуются в каждом производственном цикле, и их стоимость переносится на продукт труда целиком и сразу. Вещественные элементы оборотных фондов в процессе труда претерпевают изменения своей натуральной формы и физико-химических средств. Они теряют свою потребительную стоимость по мере их производственного потребления. Новая потребительная стоимость возникает в виде выработанной из них продукции.

Для более полного решения вышестоящей задачи необходимо проводить анализ использования оборотных фондов в производстве. При анализе используется ряд показателей.

Расход материальных ресурсов представляет собой их производственное потребление. Расход на производство охватывает все количество материальных ресурсов, затраченных предприятием непосредственно на выполнение программы по выпуску продукции.

Общий расход материальных ресурсов – это потребление отдельных видов или вместе взятых материальных ресурсов на выполнение всей производственной программы в отчетном периоде. Общий расход материальных ресурсов учитывается в натуральном выражении; суммарный расход различных видов материальных ресурсов – в стоимостном выражении.

Удельным расходом m конкретного вида ресурсов называется их средний расход на единицу произведенной годной продукции. Его определяют делением всего количества материальных ресурсов, израсходованных на производство данной продукции в отчетном периоде Q , на количество годных единиц этой продукции N

$$m = Q / N.$$

Можно рассчитывать также удельный расход материальных ресурсов на единицу потребительского свойства однотипной продукции m'_1 по формуле

$$m'_1 = \Sigma \cdot m_1 \cdot q_1 / Q_1,$$

где m_1 – удельный расход материальных ресурсов на физическую единицу продукции; q_1 – количество единиц данной продукции, произведенной в отчетном периоде; Q_1 – общий объем потребительского свойства продукции, произведенной в отчетном периоде.

Общей характеристикой расхода материальных ресурсов на производство продукции служит показатель материалоемкости M , который оценивает фактический расход материальных ресурсов на единицу продукции (или единицу потребительского свойства) в натуральном или стоимостном измерении. Этот показатель непосредственно связан с показателями, характеризующими расход отдельных видов материальных ресурсов (металлоемкость, топливеемкость, энергоемкость), измеряемыми в натуральном, натурально-стоимостном и стоимостном выражениях.

Материалоемкость продукции может быть измерена различными показателями:

1) удельным расходом материальных ресурсов на физическую единицу произведенной продукции (удельная материалоемкость)

$$M = m = Q / N.$$

2) величиной расхода нескольких видов материальных ресурсов в стоимостном выражении на физическую единицу производимой продукции (р., на 1 т и т.д.):

$$M = \Sigma \cdot Q \cdot P / N,$$

где P – оптовые цены на материальные ресурсы.

Проведем анализ действующего предприятия.

Коэффициент численности основных рабочих

Годы	$P_{вр}$, чел.	P_p , чел.	$K_{ор}$
1999	300	1000	0,7
2000	350	1200	0,708
2001	375	1250	0,7

Данный коэффициент показывает что за анализируемый период на предприятии структура кадров практически не изменилась. Так как темпы принятия вспомогательных рабочих соответствовали темпам принятия всех рабочих на предприятии.

Удельный вес каждой категории работников

Категории работников	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Вспомогательные рабочие	300	350	375
Специалисты и руководители	20	30	35
Служащие	80	120	130
Основные рабочие	600	700	710
Итого	1000	1200	1250

За период с 1999 – 2001 гг. удельный вес вспомогательных рабочих практически не изменился. Но за этот период на 0,8 % вырос удельный вес специалистов и руководителей в среднесписочной численности рабочих. Также вырос удельный вес служащих с 8 % в 1999 г. до 10,4 % в 2001 г. Стоит отметить что за анализируемый период произошло снижение удельного веса основных рабочих с 66 % в 1999 г. до 56,8 % в 2001 г. Это говорит о том, что структура кадров перераспределилась в пользу вспомогательных рабочих, руководителей и служащих.

Годы	$d_{рi}$ вспом., %	$d_{рi}$ спец. и рук., %	$d_{рi}$ служ., %	$d_{рi}$ основ., %
1999	30	2	8	60
2000	29	2,50	10	58,50
2001	30	2,80	10,40	56,80

Коэффициент выбытия кадров

Годы	$P_{ув}$, чел.	P , чел.	$K_{вк}$
1999	20	1000	0,02
2000	30	1200	0,025
2001	10	1250	0,008

В 1999 г. коэффициент выбытия составил 2 % и вырос на следующий год на 0,5 %, что внушало большие опасения менеджменту фирмы. Для изменения столь неблагоприятной тенденции предприятие ввело новую систему отношения с персоналом. И уже в 2001 г. коэффициент выбытия снизился до 0,8 %.

Коэффициент приема кадров

Годы	$P_{п}$, чел.	P , чел.	$K_{пк}$
1999	10	1000	1 %
2000	200	1200	16,70 %
2001	50	1250	4 %

Невысокая величина коэффициента приема кадров за период с 1998 г. по 1999 г. связана с экономическим кризисом 1998 г., в этот период времени предприятие пыталось выжить в сложившейся экономической ситуации и прием на работу временно приостанавливался. В период с 1999 г. по 2000 г. $K_{пк} = 16,7 \%$ и принято на работу было 2000 человек, это связано с посткризисным рывком предприятия. Увеличение объема производства потребовало дополнительной рабочей силы. В период с 2000 г. по 2001 г. ситуация стабилизировалась и предприятие вело рутинную кадровую политику $K_{пк} = 4 \%$.

Коэффициент стабильности кадров

$$K_{ск\ 1999} = (1 - 20 / 1000) + 10 = 10,98.$$

$$K_{ск\ 2000} = (1 - 30 / 1200) + 200 = 200,975.$$

$$K_{\text{СК} 2001} = (1 - 10 / 1250) + 50 = 50,992.$$

Коэффициент текучести кадров

Годы	$P_{\text{ув}}$, чел.	P , чел.	$K_{\text{ТК}}$
1999	20	1000	2 %
2000	30	1200	2,50 %
2001	10	1250	0,80 %

Наивысшего значения коэффициент достигает в 2001 г. так как предприятие бурно развивалось то не все работники соответствовали по своим качествам данному процессу. В 2001 г. процесс определения с трудовым коллективом был завершен, об этом свидетельствует низкий коэффициент текучести кадров (0,8 %).

Средняя заработная плата одного работника

Годы	ФОТ, р.	P , чел.	Средняя зарплата, р.
1999	1500 000	1000	1500
2000	3600 000	1200	3000
2001	5 000 000	1250	4000

где ФОТ – фонд оплаты труда.

В 1999 г. заработная плата составляла 1500 р. на человека. Это было связано с тяжелым положением предприятия в кризисный и посткризисный периоды 1998 г. Но в 2000 г. предприятие повысило среднюю заработную плату на 100 %, так как данный факт совпал с экономическим ростом как государства, так и предприятия. Повышение средней заработной платы в 2001 г. еще на 1000 р. связано с заботой о благосостоянии работников и достаточно высоким коэффициентом выбытия кадров в 2000 г.

Прибыль на одного работника

Годы	ЧП, р.	P , чел.	ЧП на 1 р., р.
1999	2 000 000	1000	2000
2000	8 300 000	1200	6917
2001	11 600 000	1250	9280

где ЧП – чистая прибыль.

Чистая прибыль на одного работника предприятия стабильно растет. Максимальный прирост был отмечен в 2000 г. и равнялся 4917 р.

Проведем вертикальный и горизонтальный анализ основных фондов предприятия.

Показатели	2000 г.	2001 г.	Изменени я	T_p , %	Уд. вес 2000 г.	Уд. вес 2001 г.	Изменени я
Ва	65 219	73 116	7897	112 %	100 %	100 %	0
На	143	294	151	206 %	0,22	0,41	0,19
Ос	62 324	68 620	6296	110 %	95,56	93,85	-1,71
Нс	1240	2687	1447	217 %	1,91	3,67	1,76
Дв	–	–	–	–	–	–	–
Пва	1509	1515	6	100 %	2,31	2,07	-0,24

где Ва – внеоборотные активы; На – нематериальные активы; Ос – основные средства; Нс – незавершенное строительство; Дв – долгосрочные вложения; Пва – прочие внеоборотные активы.

Внеоборотные активы за анализируемый период выросли на 7897 тыс. р. ($T_p = 112 \%$), наблюдаемый прирост произошел благодаря основным средствам, которые увеличились на 6296 тыс. р. Следует также отметить, что на 1447 тыс. р. ($T_p = 217 \%$) выросло незавершенное строительство и на 151 тыс. р. ($T_p = 206 \%$) нематериальные активы. Рост нематериальных активов более чем в два раза говорит о разработке и приобретении новых патентов и лицензий, что в свою очередь повышает конкурентоспособность организации не только в краткосрочной, но и самое главное в долгосрочной перспективе. За анализируемый период произошло незначительное перераспределение средств из строк основные средства и прочие внеоборотные активы в пользу строк нематериальные активы и незавершенное строительство.

Коэффициент износа

$$K_{\text{изн} 2000} = 62\,752 / 123\,076 = 0,51,$$

$$K_{\text{изн} 2001} = 65\,396 / 134\,016 = 0,49.$$

Коэффициент износа в 2000 г. составлял 0,51, а в 2001 г. снизился до 0,49, что свидетельствует о обновлении фондов организации.

Коэффициент годности:

$$K_{\text{год } 2000} = (12\,3076 - 65\,752) / 123\,076 = 0,47,$$

$$K_{\text{год } 2001} = (13\,4016 - 65\,396) / 134\,016 = 0,51.$$

Коэффициент годности также повысился, что напрямую связано с таким фактом как увеличение количества поступившего оборудования над выбывшим.

Коэффициент обновления

$$K_{\text{об}} = 10\,722 / 134\,016 = 0,08.$$

Коэффициент выбытия

$$K_{\text{выб}} = 1782 / 123\,076 = 0,01.$$

Проанализировав данную группу показателей, можно сделать вывод, что ситуация с основными фондами на предприятии складывается довольно позитивно учитывая нынешние экономические реалии. Износ основных фондов сравнительно невелик (0,51 – 0,49) и продолжает снижаться. Годность оборудования имеет положительную тенденцию (0,47 – 0,51). Выбытие оборудования крайне невелико (0,01), при том что обновление парка превосходит выбытие (0,08). Что также дает повод надеяться в будущем на стабильный экономический рост.

Коэффициент экстенсивного использования оборудования:

$$K_{\text{экт } 1999} = 4 / (8 - 1) \cdot 100 = 57 \%,$$

$$K_{\text{экт } 2000} = 5 / (8 - 1) \cdot 100 = 71 \%,$$

$$K_{\text{экт } 2001} = 6 / (8 - 1) \cdot 100 = 86 \%.$$

Плановый фонд рабочего времени в 1999 г. использовался на 57 %, а в 2000 г. на 71 %. В 2001 г. в связи с увеличением фактической работы станков на 1 ч плановый фонд времени работы станка использовался уже на 86 %.

Коэффициент сменности работы оборудования:

$$K_{\text{см } 1999} = (150 + 50) / 200 = 1,$$

$$K_{\text{см } 2000} = (150 + 100) / 200 = 1,25,$$

$$K_{\text{см } 2001} = (200 + 150) / 230 = 1,52.$$

Коэффициент сменности стабильно растет так как увеличивается как общее количество станков в цехах, так и количество используемых станков как в первую, так и во вторую смену.

Коэффициент загрузки оборудования:

$$K_{\text{заг } 1999} = 1/2 = 0,5,$$

$$K_{\text{заг } 2000} = 1,25/2 = 0,625,$$

$$K_{\text{заг } 2001} = 1,52/2 = 0,76.$$

Загрузка оборудования стабильно растет, так как организация развивается и получает каждый год дополнительный прирост заказов на продукцию. Но о полной загрузке оборудования речи не идет, что является отрицательной стороной современного состояния предприятия.

Коэффициент использования сменного режима времени:

$$K_{\text{см.р } 1999} = 1 / 8 = 0,13,$$

$$K_{\text{см.р } 2000} = 1,25 / 8 = 0,17,$$

$$K_{\text{см.р } 2001} = 1,52 / 8 = 0,19.$$

Коэффициент интенсивного использования оборудования:

$$K_{\text{инт } 1999} = 30 / 100 = 0,3,$$

$$K_{\text{инт } 2000} = 60 / 100 = 0,6,$$

$$K_{\text{инт } 2001} = 80 / 100 = 0,8.$$

Это означает что по мощности (производительности) оборудование использовалось в 1999 г. на 30 %, в 2000 г. на 60 %, а в 2001 г. на 80 %.

Коэффициент интегрального использования оборудования

$$K_{\text{инт.гр } 1999} = 0,6 \cdot 0,3 = 0,18,$$

$$K_{\text{инт.гр } 2000} = 0,7 \cdot 0,6 = 0,42,$$

$$K_{\text{инт.гр } 2001} = 0,9 \cdot 0,8 = 0,72.$$

С учетом факторов экстенсивного и интенсивного использования оборудования, станки использовались в 1999 г. на 18 %, в 2000 г. на 42 %, а в 2001 г. на 72 %.

Фондоотдача

$$\Phi_{\text{o } 2000} = 8300 / 123076 = 0,07$$

$$\Phi_{02001} = 11600 / 134016 = 0,09$$

В 2000 г. на 1 р. основных фондов приходилось 7 к. выручки, а в 2001 г. уже 9 к. соответственно.

Удельный расход конкретного вида ресурсов (удельная материалоемкость):

$$m_{1999} = 60\,000 / 500 = 120 \text{ кг/шт.}$$

$$m_{2000} = 110\,000 / 1000 = 110 \text{ кг/шт.}$$

$$m_{2001} = 140\,000 / 1340 = 104,48 \text{ кг/шт.}$$

Удельная материалоемкость снижается, что связано с обновлением основных фондов и введением системы управления качеством, соответствующей стандартам ISO 9000.

Величина расхода нескольких видов материальных ресурсов в стоимостном выражении на физическую единицу производимой продукции:

$$M_{1999} = (60\,000 \cdot 0,5 + 1000 \cdot 8 + 500 \cdot 20) / 500 = 108 \text{ р./шт.}$$

$$M_{2000} = (110\,000 \cdot 0,8 + 1100 \cdot 8,5 + 600 \cdot 21) / 1000 = 109,9 \text{ р./шт.}$$

$$M_{2001} = (120\,000 \cdot 1 + 1150 \cdot 8,6 + 630 \cdot 21,2) / 1340 = 106,9 \text{ р./шт.}$$

В 2000 г. величина расхода на единицу выросла по сравнению с 1999 г., это связано с увеличением цен поставщиков. Но в 2001 г. цены так кардинально как в 2000 г. увеличены не были следовательно и величина расхода материалов снизилась.

Глава 4

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время в России сложилась нестабильная экономическая ситуация, возникли кризисы финансовых рынков. Все это незамедлительно сказалось на деятельности предприятий: ухудшилось их финансовое состояние, резко снизились объемы инвестиций, практически прекратилось не только расширенное, но и даже простое воспроизводство факторов производства, из-за отсутствия денежных средств многие предприятия перешли на бартерные отношения.

В этой ситуации объективно возникла необходимость поиска путей выхода из создавшегося положения и разработки рекомендаций, следуя которым каждое предприятие с учетом своей специфики и особенностей развития, могло бы находить эффективные пути выхода из создавшегося кризисного положения.

Современные условия воспроизводства, обострение конкурентной борьбы резко повысили вопросы управления инвестиционной деятельностью предприятий в условиях дефицита финансовых ресурсов. Управление инвестиционной деятельностью подразумевает оценку производственных и финансовых направлений деятельности предприятий в контексте окружающей среды, поиск и мобилизацию источников средств для обеспечения этой деятельности.

Рассмотрение современного состояния промышленных предприятий позволяет сделать вывод о том, что большинство из них оказались перед лицом множества проблем. Собственные инвестиционные ресурсы предприятий (прибыль и амортизация), как правило, ограничены и их недостаточно для серьезной перестройки производства, что заставляет искать другие пути привлечения капитала.

Чтобы остановить спад в инвестиционной сфере (без чего невозможно активизировать деятельность предприятий) средств предприятий и бюджетов недостаточно, необходимо привлечение дополнительных средств.

Банки могут эффективно функционировать только в условиях нормально развивающейся экономики, поэтому они, как никто другой заинтересованы в том, чтобы в сфере производства осуществлялись нормальные воспроизводственные процессы, а для этого и необходимо активизировать инвестиционную деятельность.

Инвестиционным вложениям в настоящее время благоприятствует не только наличие денежных средств (у банка) и спроса на инвестиции (у предприятия), но и макроэкономическая обстановка: умеренно дорожающий рубль, сравнительно низкий уровень инфляции, достаточно низкие процентные ставки по кредитам.

Можно обвинить коммерческие банки в том, что они не спешат вкладывать деньги в инвестиционную сферу, но на это существуют свои причины, сдерживающие кредитование реального сектора, такие как: неопределенность внешних условий деятельности, недостаточность правовой защищенности такого рода операций, отсутствие должного залогового обеспечения у предприятий, жесткие нормативы кредитной политики ЦБ РФ, отсутствие прозрачности финансовой деятельности реципиентов и т.д. Наличие всех этих особенностей порождает высочайший риск в инвестиционной деятельности. Банковский капитал, все же направляется в инвестиционную сферу, но в небольших объемах.

Можно сказать, что и банки и предприятия заинтересованы в активизации инвестиционного процесса, так как они связаны одной цепью задач и интересов. Развитие банковского сектора приостанавливается без оживления хозяйственной активности предприятий, с другой стороны промышленные предприятия не могут повысить свою конкурентоспособность, не опираясь на банковский сектор.

Инвестиции – относительно новый для нашей экономики термин. В советской экономической науке долгое время использовался эквивалент термину инвестирование – капитальные вложения. Помня о взаимозаменяемости терминов "инвестиции" и "капитальные вложения", рассмотрим их употребление в экономической литературе.

В Законе РФ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г., понятие "капитальных вложений" трактуется следующим образом: "... капитальные вложения – инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты". Если опираться на это определение, то инвестиции, вложенные в оборотные средства, не могут считаться капитальными вложениями.

Таким образом, капитальные вложения хотя и составляют большую часть инвестиционных вложений при создании товаропроизводящих предприятий, тем не менее являются лишь частью инвестиционных вложений. К капитальным вложениям относятся, прежде всего, нефинансовые активы хозяйствующих субъектов.

Кроме того, чтобы любое предприятие начало функционировать и выпускать продукцию необходима закупка сырья, комплектующих изделий и т.п. Для этого необходимы оборотные средства. Совокупность капитальных вложений и оборотных средств, необходимых для реализации экономических и производственных инвестиционных проектов, составляет инвестиционные вложения на их осуществление.

Встречаются в экономической литературе утверждения, что инвестиционная деятельность является инновационной, что на наш взгляд, не совсем правомерно. Понятие "инвестиционная деятельность" более обширное, чем "инновационная деятельность" и понятие инноваций неотъемлемо от понятий инвестиции.

Крайне трудно дать единое и всеобъемлющее определение понятия "инвестиция".

Дается следующее определение инвестициям в Законе РФ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г.: "... 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". Такое определение понятия "инвестиции" не отражает всей сути. Поэтому, обобщая отечественную литературу, по-нашему мнению, под инвестициями в широком смысле следует понимать денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности, вкладываемые в производство, предпринимательскую и другую деятельность, с целью организации производства продукции, работ, услуг, получения прибыли и(или) иного положительного эффекта.

Трактовку экономической категории "инвестиции" в различных публикациях можно было бы продолжить. Но рассмотренных определений вполне достаточно, чтобы получить представление о данной категории в экономической литературе.

Под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций, или инвестирование, и совокупность практических действий по их реализации.

Инвестиции, как экономическая категория выполняют ряд важных функций на микро- и на макроуровне, без которых немислимо нормальное развитие экономики любой страны.

На макроуровне инвестиции необходимы, прежде всего, для стабилизации, оживления и подъема экономики страны. Инвестиции определяют рост экономики. Инвестиции в производство, в новые технологии помогают выжить в конкурентной борьбе.

На микроуровне инвестиции необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятий в будущем, стабилизации финансового состояния и увеличения прибыли.

Таким образом, инвестиции являются важной экономической категорией, играют большую роль для простого и расширенного воспроизводства, для структурных преобразований, для максимизации прибыли и решения многих социально-экономических проблем.

Но из-за экономической нестабильности, высоких процентных ставок по кредитам, превышающих уровень доходности предприятия, объемы инвестирования, особенно в промышленные предприятия, резко сократились, что усугубило экономическое положение страны. В настоящее время более действенным способом для спасения экономики является последовательная инвестиционная политика. А для этого само государство должно создать экономические условия для оживления инвестиционной деятельности и повышения использования инвестиций.

Инвестиционная деятельность и состояние экономики региона в значительной степени зависит от политики государства. Рыночная экономика, несмотря на все ее положительные черты, не способна автоматически регулировать инвестиционную деятельность, а также все экономические и социальные процессы.

Инвестиционная политика в каждом регионе России имеет свои особенности, которые обусловлены следующими факторами:

- экономической и социальной политикой, проводимой в регионе;
- величиной имеющегося производственного потенциала;
- географическим местонахождением;
- привлекательностью региона для иностранных инвестиций и др.

Основной целью инвестиционной политики области на период до 2004 г. является создание и развитие конкурентоспособных производств, способных обеспечить наращивание экономического, прежде всего – промышленного, потенциала области. Для этого органам исполнительной и законодательной власти предстоит решить следующие задачи:

- совершенствовать законодательное, организационное, инфраструктурное и информационное обеспечение инвестиционной деятельности;
- установить активное взаимодействие с потенциальными инвесторами, с целью вовлечения их в инвестиционный процесс;

- содействовать предприятиям области в привлечении прямых и портфельных инвестиций;
- мобилизовать инвестиционные ресурсы области, обеспечить их эффективное использование, повысить инвестиционный потенциал и снизить инвестиционный риск.

Главной задачей инвестиционной политики Тамбовской области является создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения отечественных и иностранных инвестиций в приоритетные отрасли экономики региона за счет совершенствования нормативно-правовой базы, предоставления льгот и гарантий для наиболее эффективных инвестиционных проектов, развития инфраструктуры по обслуживанию субъектов инвестиционной деятельности.

В области принят и действует областной Закон "О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Тамбовской области", а также другие нормативно-правовые акты, обеспечивающие поддержку инвестиционной деятельности:

Постановление администрации Тамбовской области от 05.05.1999 г. № 301 "О порядке реализации Закона Тамбовской области "О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Тамбовской области".

Постановление администрации Тамбовской области от 18.12.1998 г. № 724 "Об утверждении Порядка формирования и использования залогового обеспечения инвестиционной деятельности на территории Тамбовской области".

Постановление администрации Тамбовской области от 09.02.2000 г. № 104 "О форме договора о предоставлении инвестиционного налогового кредита".

С 1991 г. началось ощутимое сокращение инвестиций на развитие экономики области. Общий объем инвестиции в основной капитал (капиталовложения) за последние девять лет сократился на 85 % (в сопоставимых ценах). Наибольшее сокращение инвестиций наблюдалось в области в 1994 г. (на 53 %). В 1999 г., впервые за последние годы удалось приостановить резкое сокращение инвестиций и обеспечить рост на 15 % (в сопоставимых ценах) к уровню 1998 г. Намечившаяся в 1999 г. тенденция роста инвестиционной активности сохранилась и в 2000 г. – объем инвестиций составил – 2,54 млрд. р., что составляет 107,7 % относительно объема инвестиций, освоенных в 1999 г. Следует отметить, что объемы инвестиции в основной капитал на территории Тамбовской области, гораздо ниже, чем в других областях Центрально-Черноземного района. В 1999 г. среди областей ЦЧР Тамбовская область по объему инвестиций занимала последнее место, здесь освоено всего 27 % от инвестиций Белгородской области, 35 % – от Воронежской, 43 % – от Курской и 53 % – от Липецкой. Основными инвесторами в Тамбовской области, по-прежнему, являются сами предприятия, реинвестирующие свою прибыль в развитие производства и привлекаемые короткие кредитные ресурсы местных банков. Основной формой участия иностранных компаний в инвестиционной деятельности на территории Тамбовской области являются капитальные вложения непосредственно в производство продукции, т.е. прямые инвестиции. Объем прямых иностранных инвестиций, поступивших в 2000 г., составил 9,5 млн. долл. США, что в 5,5 раза превышает аналогичный показатель в 1999 г., а в 2001 г. – 14, 1 млн. долл. США. К сожалению, Тамбовская область не является привлекательной для иностранных инвесторов. Она не относится к регионам с развитой инфраструктурой рынка. Поэтому доля иностранных инвестиций Тамбовской области в общем объеме иностранных инвестиций по России в целом продолжает оставаться традиционно низкой и составила на конец 2000 г. всего лишь 0,01 %, тогда как в Белгородской области этот показатель составил – 1,02 %, Воронежской – 0,14 %, Липецкой – 0,13 %.

В 2001 г. в экономику области инвестировано более 20 млн. долл. США иностранного капитала (превышение к 2000 г. составило 211 %).

Общий объем инвестиций в основной капитал, за счет всех источников финансирования, предприятий всех форм собственности за первый квартал 2002 г. составил 428,7 млн. р. или 121 % к аналогичному периоду прошлого года.

В областную целевую инвестиционную программу 2002 г., решением экспертного совета по инвестиционной политике, было включено восемь инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций порядка 950,1 млн. р.:

1. ОАО "Завод Комсомолец" – "Реконструкция предприятия":
Источники инвестирования проекта – инвестиционный кредит Сбербанк России (20 млн. р.), собственные средства предприятия (80 млн. р.), региональная налоговая льгота (28,8 млн. р. на 5 лет).
2. ОАО "ТВЕС" – "Развитие технологии производства весоизмерительной и вычислительной техники".
Общий объем инвестирования по проекту – 28, 5 млн. р., срок окупаемости проекта – 3,5 г., сумма налоговых льгот – 1 407, 1 тыс. р. Источники инвестирования – собственные и заемные средства.
3. ОАО "Кристалл" – "Строительство масложирового завода":
Источники инвестирования проекта – собственные средства предприятия и средства инвесторов в размере 107,516 млн. р.
4. ОАО "ТАКФ" – "Реконструкция предприятия".
Источники инвестирования проекта – собственные и заемные средства в размере 27,7 млн. р.
5. ОАО "Моршанская табачная фабрика" – "Реконструкция предприятия".
Источники инвестирования проекта – инвестиционный кредит Сбербанк России, сумма капиталовложений по проекту – 20,5 млн. р.
6. ЗАО "ТАМАК" – "Организация производства стройматериалов и строительство жилья".
Объем инвестируемых собственных и привлеченных средств – 230 млн. р., срок реализации проекта – 23 месяца.
7. ЗАО "ИЗОРОК" – "Реконструкция, модернизация и расширение мощностей завода по производству теплоизоляционных материалов".
Источники инвестирования проекта – инвестиционный кредит Сбербанк России (135 млн. р.), валютные кредиты учредителей, предоставление налоговых льгот (24,793 млн. р. на 4,5 г.), общая стоимость проекта 302,083 млн. р.
8. 000 "Тамбоврегионгаз" – "Создание МТС в Мордовском районе":
Общая стоимость проекта – 44, 6 млн. р., инвестирование осуществляется за счет собственных и привлеченных средств.

В соответствии с областным законом "О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Тамбовской области" предприятиям, реализующим инвестиционные проекты, предоставляется право на использование льгот по налогам, в части сумм, зачисляемых в областной бюджет. В 2002 г. к льготным налогам относятся налог на имущество предприятий и налог на прибыль. Сумма налоговых льгот субъектов инвестиционной деятельности по областному бюджету в первом квартале 2002 г. составила 3915 тыс. р., а с момента первого представления налоговых льгот по реализации инвестиционных проектов (1999 г.), общая сумма налоговых льгот составила 33 125 тыс. р.

Тамбовская область в рейтинге регионов РФ за 1996 – 1997 гг. имела показатели ниже среднего значения. Однако, за период 1998 – 2001 гг. показатели инвестиционного климата области значительно улучшились. По рейтингу инвестиционного потенциала Тамбовская область переместилась с 1996 г. по 2001 г. с 62 на 54 место соответственно, а по рейтингу инвестиционного риска с 67 на 41 место.

По оценкам Минэкономики Тамбовская область вышла из категории депрессивных и на сегодня является одним из наиболее динамично развивающихся регионов. Однако на фоне передовых в экономическом развитии регионов данные достижения довольно скромны. Инвестиционная активность области ниже ее расчетных потенциальных возможностей.

Промышленность области является сложным производственным комплексом, содержащим более 2400 предприятий и производств. Большинство предприятий области технологически связаны со многими регионами РФ, странами ближнего и дальнего зарубежья. Базовыми и социально-значимыми отраслями промышленности области являются: электроэнергетика (удельный вес в объеме производства – 15,7 %); машиностроение и металлообработка – 35,8 %; химическая и нефтехимическая промышленность – 15,6 %; легкая и текстильная – 3,7 %. В 2001 г. производство области обеспечило свыше 50 % валового регионального продукта.

Анализ экономических показателей в промышленности области показывает, что наметилась тенденция роста объемов производства с 2000 г. По прогнозной оценке за 2000 – 2005 гг. объем выпуска промышленной продукции возрастет на 40 – 50 % к уровню 1999 г. За счет улучшения инвестиционной деятельности и увеличения прибыльности в 2000 – 2005 гг. на предприятиях промышленности больше средств будет направляться на обновление основных фондов и развитие материально-технической базы. На реконструкцию и расширение производственных мощностей и воспроизводство основных фондов ожидается использовать около 35 % инвестиций. Это в значительной степени будет способствовать расширению и обновлению производства, созданию новых мощностей.

Тем не менее, анализ данных показывает, что продолжается массовое старение основных фондов, их выбытие во всех сферах экономики. По отраслям промышленности износ основных фондов характеризуется следующим образом: электроэнергетика – 54,4 %; химическая нефтеперерабатывающая промышленность – 62,3 %; машиностроение и металлообработка – 58,3 %; пищевая промышленность – 58 %.

Сегодня, практически все предприятия нуждаются в обновлении парка оборудования, без чего невозможна стабилизация производства и разумная конкуренция с зарубежными товаропроизводителями. Тем самым резко возрастает потребность в капитальных вложениях на возмещение и обновление производственных фондов.

Реализация договоров сотрудничества между администрацией области с промышленными предприятиями способствовала росту инвестиций, направляемых ими на собственное развитие. Наиболее успешно ведут работу в этом направлении такие предприятия как:

– ОАО "Пигмент", объем инвестиций 12 355 тыс. р. (101 % к соответствующему периоду прошлого года);

- ФГУП "Завод пластмасс" – 11 774 тыс. р. (359 %);
- ОАО "ТЗПС" – 57 222 тыс. р. (249 %);
- ОАО "Мичуринский завод по производству автобусов" – 2968 тыс. р. (1041 %);
- ОАО "Завод АРТИ" – 2496 тыс. р. (201 %);
- ЗАО "Мичуринский завод поршневых колец" – 2274 тыс. р. (107 %);
- ОАО "Прогресс" – 2028 тыс. р. (174 %);
- ОАО "Комсомолец" – 1200 тыс. р. (133 %);
- ОАО "Первомайскхиммаш" – 1168 тыс. р. (213 %);
- ОАО "Тамбовмаш" – 967 тыс. р. (141 %);
- ФГУП "Ревтруд" – 678 тыс. р. (279 %);
- ОАО "Электроприбор" – 604 тыс. р. (1000 %).

Если провести анализ использования инвестиций, то можно сделать вывод, что более 98 % инвестиционных вложений направляются предприятиями на приобретение оборудования основного производства.

Кроме того, в качестве приоритетов следует выделить следующие функциональные направления развития промышленного комплекса:

1. Техническое перевооружение, реконструкция и ввод новых производственных мощностей в отраслях и на предприятиях промышленности области.
2. Увеличение производства важнейших видов промышленной продукции.
3. Освоение выпуска новых видов продукции.
4. Увеличение экспортных поставок.
5. Развитие кооперированных связей между промышленными предприятиями области, предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности и сельхозтоваропроизводителями.
6. Повышение качества и технического уровня выпускаемой продукции.

При проведении инвестиционного опроса (на основе анкетирования) 154 предприятий Тамбовской области: из них 68 промышленных, 29 сельского хозяйства, 21 торговли и общественного питания, 13 строительства, 10 транспорта и связи было выявлено следующее:

1. Основные тенденции: в мотивации инвестиционной деятельности предприятий преобладающими, по-прежнему, остались поддержание производственных мощностей, модернизация производства. Основными факторами, ограничивающими рост производства остаются дефицит денежных средств для финансирования производственной деятельности и недостаточный спрос на производимую продукцию.

2. Инвестиционная база: основной капитал предприятий на 99,7 % (данные за 2001 г.) представлен нефинансовыми активами, а именно, основными средствами, незавершенным строительством, нематериальными и прочими активами. Средний уровень использования производственных мощностей в целом по промышленности составил 52,1 %, против 49,3 % в предшествующем квартале. Недостаток денежных средств для финансирования инвестиций испытывали 20,8 % предприятий, против 27,7 % во втором квартале 2001 г., что свидетельствует о повышении инвестиционной активности.

3. Инвестиционная активность предприятий: основными мотивами инвестиционной активности в третьем квартале 2001 г. являлись – поддержание мощностей (35,7 %), расширение производства (13 %), модернизация производства (18,2 %), выпуск новой продукции (10,4 %).

4. Источники финансирования инвестиций: инвестиционная деятельность осуществляется в основном за счет внутренних ресурсов предприятий – амортизационных отчислений (48,1 %) и прибыли (31,8 %), возросла доля предприятий, использующих для финансирования инвестиций банковские кредиты (20,1 %), использование прочих источников финансирования характерно для незначительной доли предприятий (0,6 % – 2,6 %).

При разработке инвестиционной политики на предприятии необходимо придерживаться следующих принципов:

- учет инфляции и фактора риска;
- нацеленность инвестиционной политики на достижение стратегических планов предприятия и его финансовую устойчивость;
- экономическое обоснование инвестиций;
- формирование оптимальной структуры портфельных и реальных инвестиций;
- ранжирование проектов и инвестиций по их важности и последовательности реализации исходя из имеющихся ресурсов;
- выбор надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций.

На сегодняшний день актуальна задача первоочередной ориентации деятельности банков в направлении стабилизации и стимулирования развития реального сектора экономики.

Бюджетное инвестирование, которое последнее время ежегодно удваивалось, может резко сократиться. Быстрым выходом из этого положения может стать увеличение инвестиционного кредитования. В настоящее время уже существуют проекты, имеющие приемлемый срок окупаемости или механизм твердых гарантий. Необходима заинтересованность и непосредственное участие банковского сектора.

В первую очередь, интересы банков и промышленных производств должны иметь одну направленность – ориентацию на кредитование и инвестирование производства. В настоящее время наблюдается общность интересов банков и промышленных предприятий. Для достижения этого единения необходимо преодолеть ряд проблем:

- проблемы неплатежей;
- проблемы высоких процентных ставок по кредитам;
- совершенствование законодательной базы, обновление нормативных актов, регламентирующих банковскую деятельность.

Комплексное решение всех этих задач позволит расширить кредитно-инвестиционную активность банков, способствовать развитию инвестиционной деятельности промышленных предприятий.

Банки участвуют в инвестиционном процессе двумя путями, во-первых, непосредственно вкладывают свои средства в производство, во-вторых, предоставляя кредиты на инвестиционные проекты.

На сегодняшний момент видится два перспективных источника инвестирования: средства населения и банковский собственный капитал. С одной стороны, коммерческие банки теоретически уже сегодня готовы удовлетворить нужды производства в необходимых финансовых источниках, путем мобилизации привлеченных и собственных средств, с другой стороны для каждого банка выдача долгосрочных кредитов связана с повышенным риском. Поэтому необходимо создать условия, при которых банки были бы застрахованы от рисков, а это зависит от собственной политики банка и от действий властей.

Банковская система области представлена 28 кредитными организациями и филиалами, из которых: два самостоятельных региональных банка – АКБ "Тамбовкредитпромбанк" с тремя филиалами и АСБ "Бастион" с четырьмя филиалами, шесть филиалов иногородних кредитных организаций и тринадцать отделений Сбербанка России.

Совокупная валюта баланса кредитных организаций и их филиалов за 2001 г. составила 6 млрд. р., а активы около 4 млрд. р. Валюта баланса за 2001 г. выросла на 34,6 % по сравнению с 2000 г., а активы на 46,8 %.

Объем собственных средств самостоятельных банков области на первое января 2002 г. составил 64 млн. р., т.е. вырос по сравнению с 2000 г. на 4,9 %.

Прибыль всех кредитных организаций и их филиалов за 2001 г. – 140 млн. р., что больше, чем в 2000 г. на 40,8 %.

Об укреплении доверия к банковской системе области свидетельствует рост вкладов населения, объем которых в 2001 г. составил 2,7 млрд. р.

Состояние ликвидности кредитных организаций региона остается удовлетворительным. Оживление экономики области стимулировало рост кредитных вложений в реальный сектор экономики (табл. 4.1). За 2001 г. кредитными организациями за счет собственных и привлеченных средств выдано кредитов на сумму 8088,4 млн. р., что в 2,2 раза больше, чем в 2000 г. Доля кредитных вложений в банковских активах увеличилась с 31,5 % – 2000 г., до 53 % – 2001 г.

Существенно повысилась кредитная активность филиалов иногородних банков и, прежде всего, Тамбовского отделения Сбербанка России (табл. 4.2).

Столь значительный прирост кредитных вложений в реальный сектор экономики был обусловлен улучшением финансового состояния хозяйственных субъектов и снижением уровня банковских ставок по кредитам. Предоставляемые банками кредиты носят, в основном, краткосрочный характер и направляются на производственные нужды. Доля долгосрочных кредитов, направляемых на создание и приобретение основных фондов, остается незначительной – 4,2 %.

По кредитованию инвестиционных проектов Тамбовское отделение Сбербанка является единственным учреждением на территории Тамбовской области. Всего за пять месяцев 2002 г. было выдано инвестиционных кредитов на общую сумму 320,9 млн. р. и остаток ссудной задолженности по таким проектам составил 491,7 млн. р. против 359,1 млн. р. по состоянию на 01.01.2002 г.

4.1. Кредитные вложения в реальный сектор экономики

Отрасли	Выдано кредитов, млн. р.		Темп роста, %	Задолженность на млн. р.		Темп роста, %
	2001 г.	2000 г.		1.01.02 г.	1.01.01 г.	
Промышленность в том числе:	3048,2	1258,9	242,1	986,4	408,9	241,2
машиностроение и металлообрабатывающая	1130,3	542,7	208,5	104,8	91,7	119,3
химическая и нефтехимическая	318,3	190,0	167,6	134,7	73,6	183,0
электроэнергетическая и топливная	97,7	78,2	124,5	113,3	53	213,8
пищевая и перерабатывающая	1229,1	368,9	333,7	354,2	167,3	211,7
Сельское хозяйство	547,4	162,2	337,3	178,5	81,8	218,2
Строительство	331,9	418,0	79,4	215,2	232,2	92,7
Торговля	1785,7	985,2	181,3	470,9	229,4	205,3
Транспорт и связь	195,7	110,7	167,8	36,7	25,0	146,8
Прочие отрасли	1852,2	491,7	326,7	178,6	163,6	109,2
Физические лица	337,3	288,5	116,8	229,6	146,5	156,7
Всего	8088,4	3715,5	217,7	2295,9	1287,4	178,3

Основным препятствием, затрудняющим развитие наиболее перспективного сегмента активных операций банков – кредитования предприятий, является угроза ликвидности, которую несет рискованная кредитная политика. Степень риска долгосрочных, капитальных вложений остается несовместимой с потенциально возможной нормой прибыли от этих вложений. Поэтому доля инвестиции, осуществляемых за счет кредитов коммерческих банков на протяжении последних лет, остается незначительной.

Анализ реальной ситуации в экономике показывает, что к основным проблемам, сдерживающим инвестиционные процессы на территории области, относятся: несовершенство федерального законодательства в части привлечения отечественных и зарубежных инвестиций, а также ограниченность компетенции органов государственной власти Тамбовской области в правовом регулировании инвестиционной деятельности; неразвитость

4.2. Кредитные операции банков

Кредитные организации	Выдано кредитов, млн. р.		Темп роста, %	Задолженность, млн. р.		Темп роста, %
	2001 г.	2000 г.		1.01.02 г.	1.01.01 г.	
Тамбовское отделение Сбербанка	4802,2	2883,6	166,5	2011,0	1111,3	181,0

АКБ "Тамбовкредит- промбанк"	309,2	167,1	185,0	49,5	45,3	109,3
АСБ "Бастион"	1203,3	162,6	740,0	41,0	32,1	127,7
Фил. ОАО "Россельхозбанк"	301,0	9,7	3103,1	64,2	7,7	833,8
Фил. АКБ "Связь- Банк"	23,1	13,4	170,2	11,5	6,1	188,5
Фил. АКБ "Сервис-Резерв Банк"	5,0	4,0	125,0	4,2	4,2	100,0
Фил. ОАО "Банк Менатеп СПб"	1414,1	429,7	329,1	100,5	80,7	124,5
Фил. банка "Центральное ОВК"	32,5			14,0		
Фил. АКБ "СБС-Агро"	0	6,4	0,0	0,0		
Всего	8088,4	3715,5	217,7	2295,9	1287,4	178,3

производственной и социальной инфраструктуры; несформированность фондового рынка, сдерживающая движение динамичной части акционерного капитала и привлечение "портфельных" инвестиций; ограниченность финансовых ресурсов; нестабильные денежные потоки, вызывающие острую нехватку оборотных средств, существенно ограничивающие возможности инвестирования за счет привлеченных и собственных источников даже для финансово-устойчивых предприятий; недостаток кадров специалистов – финансовых менеджеров, и аудиторов способных проводить финансовое проектирование; информационная оторванность областных потребителей инвестиций от баз данных отечественных и мировых инвестиционных ресурсов и проектов.

Для повышения эффективности инвестиционной деятельности необходимо разработать меры по повышению привлекательности области; продолжить работу по совершенствованию законодательной базы, особенно в сфере снижения инвестиционных рисков; создать привлекательную залоговую и страховую систему для инвесторов; разработать эффективную систему вложения инвестиций; активизировать взаимосвязь с зарубежными представителями, различными фондами.

Основными мероприятиями инвестиционной деятельности по поддержке региональной промышленной политики должны стать: формирование инвестиционного имиджа области; мониторинг инвестиционной деятельности; создание эффективных механизмов привлечения и реализации инвестиционных программ и проектов области; обеспечение участия области в федеральных отраслевых целевых программах; мобилизация инвестиционных ресурсов и обеспечение их эффективного использования; совершенствование областных нормативно-правовых актов, регулирующих инвестиционную деятельность; развитие инвестиционной инфраструктуры области.

Приоритетными задачами в процессе реформирования предприятий являются:

- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятий;
- обеспечение доступа к информации о финансово-экономическом состоянии предприятия собственников, инвесторов, кредиторов;
- создание эффективного механизма управления предприятиями.

Стратегический курс развития России требует устойчивого экономического роста на основе развития современного отечественного производства.

В условиях дефицита финансовых ресурсов повышается значимость управления инвестиционной деятельностью предприятия. Инвестиции предназначены для поднятия и развития производства, увеличения его мощностей, технологического уровня. Несмотря на некоторое улучшение финансовых и производственных показателей деятельности предприятий экономика России все еще не вступила в фазу подъема. Главным препятствием на этом пути остается кризисное положение большинства предприятий реального сектора экономики.

Для осуществления инвестиционных проектов предприятиям не хватает собственных средств, а промышленность продолжает оставаться недостаточно привлекательной сферой вложения капитала.

Вопрос о взаимосвязи банковской системы и реального сектора экономики является особенно актуальным. Для дальнейшего развития и роста объемов производства промышленной продукции предприятиям необходимы инвестиции, а банки располагают значительными средствами, которые могут быть направлены в данном направлении.

Коренное изменение характера связи банков с реальным сектором является важнейшим условием оздоровления реальной экономики и укрепления банковской системы. Основное внимание в этих связях должно уделяться, прежде всего, рациональному выбору банками конкретных партнеров, финансируемых проектов и профессиональной работе с ними.

Процентная политика коммерческих банков должна быть такой, чтобы кредиты были экономически выгодными как для банков, так и для конечных заемщиков.

В условиях перехода к рыночным отношениям возрастает роль долгосрочного кредита, как источника денежных средств, в формировании и совершенствовании производственных фондов промышленных предприятий. Финансово-кредитная и инвестиционная поддержка промышленности должна стать одним из важных направлений деятельности банков на сегодняшний день.

Условия повышения инвестиционной активности коммерческих банков в области инвестиционного кредитования следующие:

- снижение ставки рефинансирования;
- повышение нормы накопления населения и предприятий как фактор изменения структуры пассивов коммерческих банков (повышение доли долгосрочных депозитов), а также расширение долевого участия предприятий собственными средствами в финансировании инвестиционных проектов;
- развитие лизинговых схем кредитования, рассматриваемое как один из способов решения проблемы залога (обеспечения кредита);
- развитие межбанковского сотрудничества в области совместного кредитования инвестиционных проектов;
- расширение круга устойчивых и стабильно развивающихся в новых условиях промышленных предприятий (устойчивость финансового положения предприятий на протяжении ряда последних лет как существенный фактор, влияющий на решение вопроса о предоставлении этому предприятию долгосрочного кредита);
- развитие механизма гарантий по инвестиционным кредитам, включая и развитие механизма предоставления государственных гарантий российским коммерческим банкам, принимающим участие в финансировании инвестиционных программ и проектов, входящих в систему государственных приоритетов.

Комплексное решение проблем повышения эффективности всех составляющих кредитно-инвестиционного механизма ускорит развитие инвестиционного процесса.

Таким образом, банки и предприятия заинтересованы в активизации инвестиционного процесса, так как они связаны одной цепью задач и интересов. Развитие банковского сектора приостанавливается без оживления хозяйственной активности предприятия, с другой стороны промышленные предприятия не могут повысить свою конкурентоспособность, не опираясь на банковский сектор. Инвестиционная деятельность приобретает особое значение в условиях финансового кризиса, позволяет банкам создать базу для собственного роста, а предприятиям обеспечить непрерывную производственную деятельность и необходимое развитие.

Г л а в а 5

Теоретические основы организации системы дополнительного образования менеджеров промышленных предприятий

В условиях системного кризиса в российской экономике в связи с переходом к рыночным отношениям и всеобщей компьютеризации необходима система дополнительного образования менеджеров промышленных предприятий на базе информационных технологий. В свою очередь компьютерные технологии должны занимать значительный объем в обучаемых программах.

Информационные технологии являются неотъемлемой частью современного производства и управления. В дальнейшем под информационными технологиями мы будем понимать совокупность четко очерченных методических приемов с активным включением в них компьютера.

По сложившейся традиции информационные технологии изучаются, в основном, в курсах информатики. Это связано с тем, что компьютер и информационные технологии являются сложными объектами, которые сами по себе требуют освоения в общем контексте изучения информационных процессов и систем.

Изучению возможностей информационных технологий для повышения эффективности учебного процесса посвящены работы: Е. П. Велихова, А. П. Ершова, В. М. Монахова, А. А. Кузнецова, А. Л. Денисовой, Н. В. Апатовой, И. В. Роберт, Я. А. Ваграменко и др.

Область применения информационных технологий чрезвычайно широка. В последние годы одним из перспективных направлений использования информационных технологий является сфера управления производством, а так же система подготовки специалистов в этой области. Это связано с тем, что в условиях рынка эффективное производство возможно лишь при адекватном реагировании на изменения его конъюнктуры (спроса, предложения, цен и т.д.). В этом случае первоочередной и главенствующей функцией управления является информация. Поэтому одной из важнейших задач подготовки специалистов в высшей школе является умение использования информационных технологий.

Динамизм внешней среды и внутренних возможностей предприятия, с одной стороны, и огромный поток информации, с другой, – значительно усложняют процесс управления материальным производством.

С целью повышения управляемости производства необходимо разделение информационных потоков по иерархическим уровням управления. При этом специалист должен уметь воспринимать, анализировать и принимать решения на своем уровне управления. С этой целью необходима соответствующая подготовка и переподготовка кадров.

Проведенный анализ современных подходов к использованию средств информационных технологий в практической деятельности менеджеров на промышленных предприятиях показывает, что активизация этого процесса возможна лишь при соответствующей организации процесса обучения. В свою очередь активизация учебно-познавательной деятельности обучаемых должна происходить в условиях специально организованной учебной информационной среды.

В настоящее время существует позитивный опыт использования информационных технологий для подготовки менеджеров промышленных предприятий. Однако это применение, в целом, носит фрагментарный характер и не учитывает системного характера подготовки современного менеджера. Слабая концептуальная разработанность принципов отбора содержания подготовки менеджера, его структуры и методики в условиях нарастающей информатизации приходят в противоречия с объективными потребностями общества по развитию образовательного потенциала.

Без соответствующего научно-методического обоснования, без создания теоретической модели готовности специалиста к профессиональной деятельности в современной информационной среде невозможно организовать полноценный, отвечающий потребностям общества в подготовке специалистов, учебный процесс.

В этой связи актуальной является проблема системного анализа всей информационной среды менеджера промышленного предприятия и информационных технологий, используемых для их подготовки в системе высшего образования и на его основе разработка и внедрение методики ориентированной на активное использование информационных технологий в процессе обучения и в дальнейшей практической деятельности.

В связи с этим нами рассматриваются вопросы использования различных видов программного обеспечения в практике обучения, специфики его применения при обучении будущих менеджеров промышленных предприятий, формулируются основные принципы системного подхода к изучению информационной среды современного менеджера, принципы построения методики, ориентированной на системный характер его подготовки.

Широкое внедрение основ информатики и информационных технологий в отечественное образование началось в 1985/1986 учебного года введением нового учебного предмета "Основы информатики и вычислительной техники". В дальнейшем развитие информатики как учебной дисциплины проходило по двум взаимосвязанным направлениям:

- совершенствование содержания и методики обучения общеобразовательного курса информатики;
- изучение возможностей и эффективности применения компьютеров к изучению других предметов.

К первому направлению относятся работы: А. П. Ершова, В. М. Монахова, А. А. Кузнецова, Э. И. Кузнецова, С. А. Бешенкова, А. С. Лесневского и др.

Второе направление было изучено: Е. П. Велиховым, Н. В. Апатовой, И. В. Роберт, А. Ю. Уваровым, А. Л. Денисовой и др.

Следует отметить, что информационные технологии, понимаемые как совокупность методических подходов с активным включением в них компьютера, не может рассматриваться просто как новое средство обучения. Компьютер является одним из компонент учебной информационной среды и поэтому для его эффективного использования нужно изучать среду как целостную систему, то есть всякому эффективному использованию информационных технологий должно быть предпослано их системное изучение.

Понятие системы является одним из основных понятий современной науки, которая определяет "систему" как множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образуя цельность и единство.

Основными системными признаками являются:

- целостность (зависимость каждого элемента, свойства и отношения системы от его места, функций и т.д. внутри целого);
- структурность (возможность описания системы через установление ее структуры, обусловленность поведения системы поведением ее элементов и свойствами ее структуры);
- взаимозависимости системы и среды (система формирует и проявляет свои свойства в процессе взаимодействия с внешней средой, являясь ведущим активным участником этого взаимодействия);
- иерархичности (каждый компонент системы может в свою очередь рассматриваться как система, а исследуемая в данном случае система представляет собой один из компонентов более широкой системы);
- множественности описания каждой системы (в силу принципиальной сложности каждой системы, ее изучение также сложно и требует построения множества различных моделей, каждая из которых описывает лишь отдельную часть или определенный аспект системы).

Поскольку учебная информационная среда специалиста-менеджера промышленного предприятия должна в значительной степени отражать характерные черты профессиональной информационной среды, необходимо описать ее более подробно.

На предприятиях постоянно протекают как внешние, так и внутренние процессы: предприятие получает сырье, материалы, топливо, энергию, средства производства, персонал, информацию, которые трансформируются и дают на выходе изделия, денежные средства и информацию. Нас интересует, прежде всего, информационная составляющая этих процессов. В частности, одной из существенных функций деятельности менеджера промышленного предприятия является осуществление маркетинга. Основными элементами (этапами) программы информационного маркетинга являются прежде всего:

- анализ продукта и рынка;
- изучение конкурентов;
- формирование цен на информационные услуги;

- установление принципов взаимоотношений между различными организациями, участвующими в создании и эксплуатации автоматизированных банков данных;
- рекламно-пропагандистская деятельность;
- контроль выполнения программы маркетинга.

Наиболее распространенными информационными технологиями в сфере управления являются: текстовые процессоры (Write, Word и др.), иллюстративная графика (Paint Bruch и др.), табличные процессоры (Visi Calc и др.), различные сетевые технологии.

Управленческий труд имеет четко выраженную специфику ввиду того, что для его предмета характерна вещественная и информационная природа. При этом информация является предметом анализа и отправной точкой принятия решения, которые материализуются в форме команды, полезность которой можно определить содержанием, заключенной в ней информации (рис. 5.1).

Процесс переработки и выдача информации непрерывен.

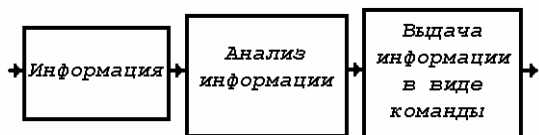


Рис. 5.1. Этапы переработки информации

Управление выступает как процесс производства, так как оно способствует упорядочению системы в достижении поставленных целей, совершенствует организованность системы и ее динамическое развитие. Таким образом, для принятия решения менеджеру необходима базовая информация, в процессе анализа которой принимается обоснованное решение и подается команда, несущая в себе информацию.

Системный анализ информационных процессов и процессов управления на производстве позволил сформулировать следующие условия эффективности подготовки специалистов менеджеров.

- изучение экономических процессов на макро- и микроэкономическом уровнях должно проходить на основе компьютерного моделирования;
- исключение рутинных операций обработки учебной и экономической информации;
- углубленное изучение экономических дисциплин на основе использования телекоммуникационных технологий и доступа к международным данным справочной информации;
- программного обеспечения и создание банка статистических данных по различным предприятиям и организациям с целью обеспечения прохождения практики студентов без отрыва от основных занятий в условиях приближенных к среде будущей практической деятельности менеджеров;
- расширение сферы самостоятельной деятельности студентов с ориентацией на их интересы в области технических и экономических дисциплин.

В процессе дополнительного обучения необходимо уделить должное внимание психологическим и педагогическим вопросам. При этом необходимо рассматривать основные компоненты модели готовности специалиста к использованию информационных технологий.

Информационные технологии обучения базируются на классических дидактических принципах: наглядности, доступности, систематичности, последовательности, сознательности. Кроме того, Н. В. Апатова к классическим принципам добавляет еще два: индивидуализация обучения и активность.

Помимо этого, на наш взгляд, информационные технологии в обучении базируются еще на нескольких принципах. К ним можно отнести:

- принцип единства, который предполагает системный характер обучения с использованием информационных технологий, при этом учебный процесс как целое делится на взаимосвязанные части;
- принцип гибкости заключается в придании процессу обучения способности менять свою направленность в зависимости от изменения программы обучения, структуры самого процесса обучения, а также в связи с индивидуальным подходом к каждому обучаемому;
- принцип комплексности. Информационные технологии могут использоваться в процессе обучения в разных блоках дисциплин, при обучении разным специальностям и в разной степени подготовленности обучаемых, но одни и те же обучающие программы могут использоваться в разных наборах и на разных этапах обучения;
- принцип непрерывности означает, что процесс обучения должен осуществляться постоянно в рамках каждого цикла дисциплин на всем периоде обучения;
- принцип научности, что означает постоянное совершенствование процесса обучения на базе информационных технологий с учетом достижений научно-технического прогресса в области дополнительного образования.

Изучение структуры готовности специалиста-менеджера к использованию информационных технологий позволяет выделить следующие компоненты:

- мотивационный;
- когнитивный;
- операционный;
- эмоционально-волевой.

Каждая из этих компонент имеет свою структуру. В частности в мотивационную компоненту входят такие элементы как:

- осознание своего места в определенной сфере экономики;
- осознание роли информационных технологий в профессиональной деятельности;
- определение планируемого уровня результата на основе действующего процесса обучения;
- осмысление и оценка условий, в которых будет протекать предстоящая деятельность;
- наличие решимости действовать;
- мобилизация сил в освоении учебных программ и др.

Большое значение в процессе дополнительного обучения менеджеров промышленных предприятий имеет методика системного изучения и использования информационных технологий.

Анализ учебных программ ВУЗов при подготовке специалистов технических специальностей показывает, что в обязательный минимум профессиональной образовательной программы из дисциплин, которые формируют программу подготовки менеджера входят лишь "Экономическая теория", "Экономика предприятия", и "Организация, планирование и управление на предприятиях". Между тем подготовка менеджеров промышленных предприятий должна включать набор дисциплин, обеспечивающих набор знаний и умений в области управления в условиях возрастающего информационного потока. Учебная программа специальности 060800 – экономика и управление на предприятиях дает подготовку, после которой экономист-менеджер может осуществлять следующие виды профессиональной деятельности:

- маркетинговую;
- организационно-управленческую;
- производственно-экономическую;
- финансово-экономическую;
- социально-управленческую;
- планово-экономическую;
- аналитическую.

Основой всех перечисленных видов деятельности является работа с информацией. Современным средством работы с информацией являются информационные технологии. Как уже говорилось выше, информационные технологии являются не только средством, но и объектом изучения и использования в процессе подготовки специалиста-менеджера промышленного предприятия. Данный учебный процесс строится на системно-структурной основе и содержит два основных блока взаимосвязанных элементов: операциональный и содержательный.

В целом структуру этой методики можно изобразить в виде следующей схемы (рис. 5.2).

1. Обучение с использованием коммуникативных связей: преподаватель – обучаемый	1. Изучение целей, задач и структуры курса 2. Изучение взаимосвязей и взаимозависимостей отдельных элементов курса 3. Изучение отдельных частей курса 4. Усвоение курса в целом 5. Контроль знаний
2. Обучение с помощью компьютеров с использованием "жестких" обучаемых программ	1. Изучение алгоритмов и математических моделей 2. Расчеты при решении учебных задач с использованием прямых и обратных связей
3. Обучение с помощью компьютеров с использованием гибких обучаемых программ	1. Изучение алгоритма и математических моделей 2. Решение учебных многовариантных задач 3. Контроль знаний
4. Обучение с использованием	1. Постановка задач 2. Разработка программ 3. Опробирование и доработка

Рис. 5.2. Структура методики обучения на основе информационных технологий

Структура включает в себя следующие блоки:

Первый – обучение с использованием непосредственного контакта преподавателя и обучаемого.

Структура этапа:

- рассмотрение целей и задач, изучение структуры курса и связей его с другими дисциплинами;
- изучение взаимосвязей и взаимозависимостей отдельных частей курса, представляющих в совокупности единое целое – систему;
- подробное изучение отдельных частей курса с рассмотрением связей каждой части с другими элементами системы;
- усвоение курса в целом на основе лекций и практических занятий.

Второй – обучение с помощью компьютера с использованием "жестких" обучаемых программ. К таким программам относятся те, у которых изменение входного, промежуточного или выходного параметра автоматически изменяет все параметры. Данный этап включает в себя следующие разделы:

– изучение алгоритма программы и составляющих математических моделей, которые позволяют проводить расчеты по каждому разделу курса. В этом случае все математические модели взаимосвязаны таким образом, что результирующий параметр предыдущей модели является входным параметром последующего раздела, описываемого соответствующей математической моделью;

– расчеты с помощью обучающих программ, используя прямые и обратные связи зависимостей, заложены в программу;

– контроль знаний.

Третий – обучение с помощью компьютера с использованием гибких обучаемых программ. В этом случае программа должна позволять обучаемому изменять входные параметры и получать конечные результаты. При этом необходимый конечный результат можно получить только изменением входных параметров и их сочетанием. Данный этап обучения предусматривает:

- изучение алгоритма программы и математических моделей, описывающих отдельные части изучаемого курса;
- решение учебных многовариантных задач согласно установленного задания;
- контроль усвояемости знаний.

Четвертый – обучение с помощью компьютера (самостоятельная работа). Структура раздела:

- постановка задачи по разработке программы расчета;
- разработка программы согласно заданию;
- апробирование и доработка программы;
- контроль программы и обучаемого.

Применение предложенной методики обучения возможно в том случае, когда изучаемый курс был хорошо структурирован и требует значительной подготовительной работы, включающей следующие этапы.

1. Структуризация дисциплины. Весь курс разбивается на отдельные взаимосвязанные блоки.

2. Разработка взаимосвязанных математических моделей по каждому блоку изучаемой дисциплины.

3. Построение единой систематизированной сети математических моделей с прямой и обратной связью.

4. Разработка обучающих программ с "жесткой" и гибкой связью.

5. Организация учебного процесса.

5.1. Содержание подготовки менеджеров в учебном центре повышения квалификации по уровням управления промышленным предприятием

Уровни управления	Подуровни управления	Содержание деятельности	Содержание подготовки
Первый Мастера Технологи Конструкторы	первый	Планирование и организация: производства продукции на участке	Освоение программных средств автоматизации: учетных работ и текущего планирования
	второй	технологической подготовки производства создания и внедрения новой техники и новейших технологий	про-изводства продукции технологических процессов производства де-талей конструкторских работ
	третий		
Второй Начальники вспомогательных цехов Начальники основных цехов Начальники отделов	первый	Планирование и организация: работ по обслуживанию основного производства	Изучение современных методов сбора, анализа и использования информации по: планированию и организации
	второй	производственной, технической и экономической работы в цехе	ремонтных и транспортных работ; безубыточному производству
	третий		

(маркетинга и др.)		деятельности по функциям отдела, в том числе маркетинга, логистики, кадрам и оплаты труда, финансам	продукции, нормированию работ, мотивации труда; конъюнктуре рынка продукции, материально-техническому снабжению, движению кадров и денежных средств
--------------------	--	---	---

Продолжение табл. 5.1

Уровни управления	Подуровни управления	Содержание деятельности	Содержание подготовки
Третий			
главный механик (энергетик)	первый	Среднесрочное планирование и обеспечение предприятия:	Освоение использования информации в локальных и глобальных сетях:
главный технолог (конструктор)	второй	техническими средствами и энергетическими ресурсами	о наличии, ценах и поставках всех видов ресурсов;
главный экономист	третий	наиболее современными технологиями по производству продукции и технической документации финансами, загрузкой производственных мощностей	по разработке, внедрению и использованию "НОУ – ХАУ"; по методам и средствам внутрифирменного планирования
Четвертый			
Заместители директора по:	первый	Долгосрочное планирование и прогнозирование:	Изучение использования методов информационных технологий в долгосрочном планировании:
производству	второй	производства продукции предприятием,	функционирования производственных систем;
экономике	третий	материально-технического снабжения	коммерции, экономике, финансов;
Главный инженер		объемов выпускаемой продукции и технологического развития предприятия	технического и технологического развития
Пятый			
Директор		Стратегическое планирование экономического и социального развития предприятия	Освоение информационных технологий в организации коммуникации, стратегическом планировании и прогнозировании, управлении финансами, персоналом

В процессе дополнительного обучения круг изучаемых вопросов должен соответствовать уровню в иерархии управления той или иной группы менеджеров, то есть группы обучения необходимо набирать по уровням управления. На примере изучения одной из важнейших функций управления – планирования и прогнозирования нами распределены изучаемые вопросы по уровням управления (табл. 5.1).

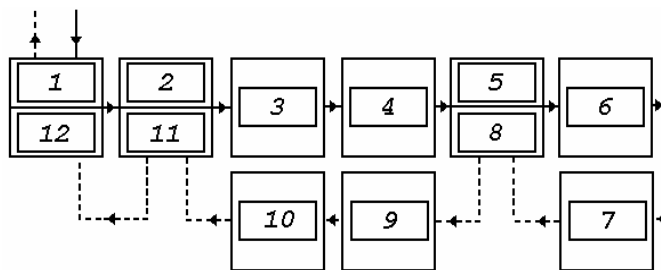


Рис. 5.3. Структуризация системы на взаимосвязанные и взаимозависимые элементы (на примере радиостанции):

— — прямая связь (прием сигнала); - - - — обратная связь (передача сигналов);

1, 12 – антенно-фидерное устройство; 2, 11 – полосовой фильтр;

3 – усилитель высокой частоты; 4 – демодулятор; 5, 8 – усилитель низкой частоты; 6 – громкоговорящее устройство; 7 – микрофон; 9 – модулятор;

10 – выходной каскад усиления

При этом менеджер высшего уровня управления кратко изучает вопросы планирования и прогнозирования более низких уровней, а основной упор обучения делается на вопросы своего уровня.

Системный подход к обучению нами рассмотрен на изучении средств связи – радиостанции.

При рассмотрении целостности системы необходимо раскрыть сущностное содержание взаимодействия объекта (радиостанции) с внешней средой: виды сигналов и методы их передачи на расстоянии, общая характеристика и принципиальное устройство объекта.

Структуризация объекта на отдельные элементы показана на рис. 5.3.

В свою очередь каждый элемент можно рассматривать также как систему, например, элемент 4 (демодулятор) – система состоящая в свою очередь из следующих элементов (рис. 5.4).

Из рис. 5.4 видно, что демодулятор как система состоит из четырех взаимосвязанных и взаимозависимых элементов. Проведенный эксперимент по изучению радиостанции в учебном центре при УИН УВД Тамбовской области с применением структурно-системного подхода показал положительные результаты (табл. 5.2).

Обучение проходило в объеме 60 ч (из них лекции 30 ч). В экспериментальной группе обучалось 22 человека, в контрольной 21 человек. Образование слушателей в обеих группах было примерно равноценным (в экспериментальной группе в среднем 9,5 классов, в контрольной 10).

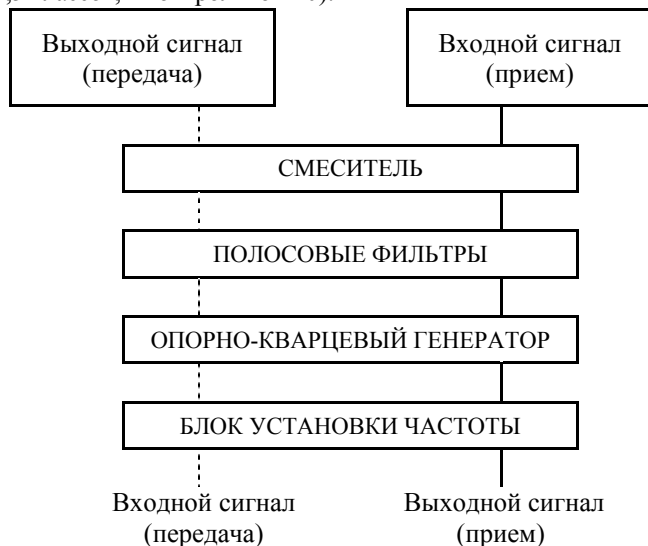


Рис. 5.4. Изучение структурных элементов системы

Результаты проведенного эксперимента показали, что обучение на основе структурно-системного подхода дает значительно более высокие результаты, хотя неудовлетворительные результаты в обеих группах практически на одном уровне. Однако в экспериментальной группе отличные и хорошие оценки составили 68,2 % от общего результата, а в контрольной лишь – 38,1 %.

5.2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРИМЕНЕНИЯ СТРУКТУРНО-СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В ОБУЧЕНИИ

Рейтинг оценки	Оценки на экзаменах в группах			
	Абсолютные показатели, %		Относительные показатели, %	
	экспериментальная группа	контрольная группа	экспериментальная группа	контрольная группа
Отлично	7	3	31,8	14,3
Хорошо	8	5	36,4	23,8
Удовлет.	5	10	22,7	47,6
Неудовл.	2	3	9,1	14,3
Всего:	22	21	100,0	100,0

В результате экономического кризиса в стране в последние годы практически разрушена система переподготовки кадров, в частности менеджеров промышленных предприятий всех специальностей, на отраслевом уровне. В связи с этим возникла и получит дальнейшее развитие система дистанционного дополнительного образования менеджеров промышленных предприятий с использованием информационных технологий. Этому способствует всеобщая компьютеризация предприятий и организаций. При этом базовыми организациями по обучению могут быть ВУЗы и техникумы, то есть те же образовательные учреждения, которые и готовят специалистов для народного хозяйства.

На рис. 5.5 представлена модель дистанционного дополнительного образования менеджеров промышленных предприятий с использованием информационных технологий.

В качестве учебно-методической информации выступают инструменты обучения: учебники и учебные пособия; учебные программы; методические указания; видео лекции; деловые игры и др.

Методическая информация может передаваться по Internet или на бумажных носителях.

Из рис. 5.5 видно, что слушатели системы дистанционного дополнительного образования имеют доступ к учебно-методическому серверу и пользуются различной информацией, содержащейся на ней.

Учебно-методический центр обычно образуется на базе ВУЗа или другого учебного заведения по профилю специальностей образовательного стандарта. В настоящее время в системе подготовки кадров высшей квалификации и дополнительного обучения успешно работает Московский экономико-статистический институт (МЭСИ). Его сотрудниками и привлеченными специалистами разработано большое количество учебной литературы для экономических и юридических специальностей.

Выпускаемые в настоящее время учебники и учебные пособия по дистанционному обучению отличаются от обычных тем, что дают больше возможности самостоятельной работы и, как правило, включают в себя следующие разделы:

- основной текст по дисциплине;
- решение тренировочных заданий;
- вопросы для повторения;
- тесты для самоконтроля;
- вопросы к экзамену;
- глоссарий;
- приложения законодательных актов, постановлений правительства и инструктивных писем министерств и ведомств;
- список основной и дополнительной литературы.

При организации дистанционного дополнительного обучения необходима организация учебного сервера, с которого слушатели, получившие доступ к нему, считывают необходимую информацию.

Процесс обучения включает в себя:

- самостоятельное изучение дисциплины или краткий лекционный курс;
- консультации ведущих специалистов;
- контроль знаний, осуществляемый специалистами учебно-методического центра или лекторами (в случае чтения лекций).

Учебным процессом предусматривается также написание слушателями рефератов, курсовых работ (проектов).

В конце обучения слушателями готовятся дипломные или выпускные работы в зависимости от вида обучения и выдаваемого документа.

В результате проведенного исследования потребности в дополнительном образовании были решены следующие задачи:

- проанализирован социальный заказ общества на подготовку специалистов в области дополнительного образования с применением информационных технологий;
- проведен системно-структурный анализ информационной среды профессиональной деятельности менеджера промышленного предприятия;

– исследовано влияние изменения управленческих и организационных структур промышленных предприятий на социальный заказ на повышение квалификации специалистов в системе дополнительного образования. В рыночных условиях управленческие структуры промышленных предприятий предусматривают следующие подразделения: маркетинга, производства, логистики, финансов, научно-технического, экономического и социального развития. Появление новых структурных подразделений требует дополнительного обучения и переобучения специалистов;

– выявлено, что методика использования средств информационных технологий в процессе дополнительного образования менеджеров промышленных предприятий должна учитывать: во-первых, цепь функциональной трансформации информации в процессе управления, включающей в себя получение информации, структурно-системный анализ и преобразование информации, выработку и принятие решения, выдачу команды, контроль выполнения и корректировки команды, во-вторых, специфику профессиональной деятельности менеджеров, связанную с разработкой многовариантных решений проблем производственного, технического и социально-экономического характера;

– на основе анализа ступеней профессионального роста менеджера на промышленном предприятии предложена модель повышения квалификации специалистов, основной целью которой является подготовка менеджеров промышленных предприятий к овладению средствами информационных технологий при решении профессиональных задач в условиях современной информационной среды;

– обоснованы и систематизированы дидактические условия обеспечения реализации методики использования информационных технологий в процессе дополнительного образования менеджеров промышленных предприятий;

– создан программно-методический комплекс, являющийся ядром стимулирования учебно-познавательной деятельности обучаемых и обеспечивающий эффективность результатов подготовки в системе дополнительного образования менеджеров промышленных предприятий;

– выделены информационные компоненты готовности специалиста и его практической деятельности в условиях применения информационных технологий;

– определены принципы построения метода использования информационных технологий, построенных на системной основе;

– разработан и внедрен комплекс программно-методических средств, реализующий сформулированные принципы.

Инструментальные программные средства, в том числе системы управления базами данных, информационно-поисковые системы, рационально включенные в систему дополнительного образования с целью повышения квалификации менеджеров промышленных предприятий, обеспечивают выполнение социального заказа на формирование специалиста готового работать в рыночных условиях.

Методика использования информационных технологий в процессе дополнительного обучения менеджеров промышленных предприятий, разработанная на примере ВУЗовского курса "Планирование и прогнозирование на предприятии" обеспечивает необходимый уровень моделирования и информатизации процесса обучения, о чем свидетельствуют позитивные результаты экспериментальной проверки.

Г л а в а 6

СТРАТЕГИЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

С начала 90-х гг. в экономике России начались глубокие системные преобразования, обусловленные переходом к рыночным условиям хозяйствования, в процессе которых произошел беспрецедентный в истории спад производства, практически парализовавший всю экономику страны. Само по себе это означает только одно: отсутствие четко сформулированного "образа будущего" российской экономической системы, наряду с неоднозначными результатами радикальных реформ, в значительной степени усиливающих неопределенность сложившейся ситуации, что не позволяет реальному сектору экономики разрабатывать не только перспективные стратегии организации и развития производства, но и делает проблематичным выработку тактических ориентиров в процессе адаптации к условиям экономики переходного периода.

В современных условиях, устойчивое развитие любой экономической системы немислимо без адекватного состояния и эволюции производственной сферы. Стабилизация реального сектора экономики составляет базу роста и нормального функционирования экономики, занимает важнейшее место среди проблем реформирования российской экономической системы.

Глубочайший экономический кризис, поразивший экономику России в период её трансформации из системы командно-административного хозяйствования в систему рыночного типа, поставил в сложнейшее экономическое и финансовое положение многие отечественные предприятия как созданные на основе разгосударствления акционерные общества, так и многочисленные предпринимательские структуры. В результате чего предприятия оказались под воздействием внешнего, неопределенного и мало предсказуемого окружения, способного оказать самое серьезное влияние на их выживаемость в условиях кризиса отечественной экономики.

Таким образом, кризисные ситуации, для преодоления которых не было принято соответствующих профилактических мер, привели к чрезмерному разбалансированию экономического организма предприятий промышленного сектора российской экономики, которые оказались неспособными продолжать финансовое обеспечение производственного процесса, что квалифицируется как банкротство. Преодоление этого состояния требует применение специальных мер (процедур) как от руководства предприятия, оказавшегося в подобной ситуации, так и от государства, способного принять законодательную базу, защищающую интересы кредитора и должника как равноправных участников экономического оборота.

Следует отметить, что банкротство предприятий – относительно новое явление для современной российской экономики, осваивающей рыночные отношения. До недавнего времени многие руководители предприятий не верили, либо

не хотели верить, что данный экономический термин "банкротство" станет реальностью, а их предприятия будут объявлены банкротами. Такое отношение к банкротству объясняется проводимой государством в течение многих десятков лет экономической политики отрицания возможности банкротства предприятий в социалистической системе хозяйствования. Однако в условиях перехода России к рыночной экономики тема банкротства стала как никогда актуальна.

На сегодняшний день под банкротством понимается отказ компании (фирмы, предприятия) или гражданина платить по своим обязательствам в виду отсутствия необходимых для этого средств. С юридической точки зрения банкротство есть признанная арбитражным судом абсолютная неплатежеспособность должника и неспособность в связи с этим осуществлять экономическую деятельность с целью погашения долгов. Учитывая это можно сказать, что банкротство – это такая стадия хозяйственной несостоятельности, когда предприятие не в состоянии отвечать по своим обязательствам, и единственным выходом из данной ситуации является прекращение его деятельности путем полной или частичной ликвидации, или же проведение реорганизации с целью сохранения жизнеспособности предприятия.

Существует немало предпосылок, делающих сегодня перспективу банкротства для многих отечественных предприятий весьма вероятной: взаимные неплатежи; приближение цен на некоторые виды продукции к ценам на аналогичную, но более высококачественную импортную продукцию; неумение руководителей старой школы управления приспособиться к жестким реальностям формирующегося рынка, проявлять предприимчивость в налаживании выпуска конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на рынке, выбирать эффективную финансовую и инвестиционную политику. Чтобы не случилось банкротства, важно выявить, что приводит к банкротству.

Экономические результаты деятельности любого предприятия подвержены колебаниям и зависят от множества факторов. Это приводит к тому, что большинство предприятий проходят стадии подъема и спада, а многие из них приближаются к банкротству или окончательно становятся банкротами.

Успехи и неудачи деятельности предприятия следует рассматривать, как взаимодействие целого ряда факторов, которые условно можно разделить на *внешние* (на них предприятие не может влиять или его влияние может быть слабым) и *внутренние* (как правило, эти факторы зависят от организации работы самого предприятия). Банкротство предприятия является результатом совместного и одновременного негативного действия и тех и других факторов, доля "вклада" которых может быть различной.

В развитых странах с устойчивой политической и экономической системой к банкротству на 1/3 причастны внешние факторы и на 2/3 – внутренние. Умение предприятия приспособиться к изменению технологических, экономических и социальных факторов является гарантией не только выживания, но и его процветания.

К *внешним факторам*, оказывающим сильное влияние на деятельность предприятия, относятся:

а) демография, состояние которой определяет размер и структуру потребностей, а при известных экономических предпосылках и платежеспособный спрос населения;

б) экономика, состояние которой определяет уровень доходов и накоплений населения, а стало быть, и покупательную его способность. Поведение предприятия должно учитывать фазу экономического цикла, в которой находится экономика страны. Так, падение спроса, характерное для соответствующей фазы, может привести к обострению конкурентной борьбы, поглощению предприятия, появлению сильного конкурента;

в) политическая стабильность и направленность внутренней политики государства, реализуемые через право, выражаются в отношении государства к предпринимательской деятельности и принципах государственного регулирования экономики (его запретительный или стимулирующий характер), отношении собственности (ее приватизация или национализация, принципы земельной реформы), мерам по защите прав потребителей и предпринимателей (защита конкуренции, ограничение монополизма и т.д.). Все это аккумулируется в законодательных нормах, которые и определяют деятельность предприятия;

г) развитие науки и техники, которое определяет все составляющие процесса производства товара и его конкурентоспособность. Изменения в технологии производства, которые предприятие вынуждено осуществлять под влиянием конкурентов (в основном иностранных), требуют больших капитальных вложений, которые могут временно отрицательно влиять на прибыльность предприятия, в том числе и вследствие неудач при внедрении новых технологий. Кроме того, может негативно сказаться и недостаточность капиталов для реконструкции и модернизации производства;

д) культура, которая находит проявление в привычках и нормах потребления, предпочтении одних товаров и отрицательном отношении к другим;

е) часто к отрицательным последствиям приводит предприятие неплатежеспособность должников, что обязывает тщательно изучать будущего партнера.

На финансовом положении большинства предприятий негативно сказываются и последствия общеэкономического спада и инфляции.

Предприятие может подвергнуться тяжелым испытаниям при неожиданных переменах в сфере государственного регулирования, резких спадах государственного заказа. Трудности такого рода весьма характерны для нашей страны в последнее время. Разумно поступают те предприятия, которые пытаются прогнозировать неблагоприятные изменения в государственной политике. Наиболее эффективным средством является, конечно, формирование сильного лобби предпринимателей в правительстве, политических институтах, которое исключит неожиданности, сделает экономическую политику государства более предсказуемой.

Кроме этого, негативное воздействие на результаты работы большинства предприятий оказывают инфляционные процессы, происходящие в российской экономике. Предприятия в условиях шоковой терапии объективно не стимулируются к проведению в жизнь долговременных стратегических целей. Сопряженные с относительно высоким налоговым гнетом государства, соответствующей кредитной политикой с высокими кредитными ставками, высокие для конечного потребителя цены стимулируют не расширение производства, а зачастую его сокращение. Высокие цены, устанавливаемые предприятиями, часто связаны не столько с неправильной, направленной на завышение цен ценовой политикой предприятия (что имеет место), сколько с внешними ценообразующими факторами. Это, в свою очередь, ведет к падению конкурентоспособности товаров и снижению потребительского спроса на рынке.

Не менее многочисленны и *внутренние факторы*, определяющие развитие предприятия и являющиеся результатом его работы. В самом общем виде их можно сгруппировать по пяти основным группам: конкурентная среда и позиция предприятия; принципы деятельности; ресурсы и их использование; применяемые маркетинговые стратегии и политики; качество и уровень финансового менеджмента. В свою очередь, эти группы включают десятки, если не сотни конкретных факторов, действующих на каждом предприятии избирательно. Рассмотрим их в некотором агрегатированном виде.

До 90 % различных неудач на предприятиях связывают с неопытностью менеджеров различных уровней, некомпетентностью руководства, его несоответствием изменившимся объективным условиям, что ведет в целом к неэффективному управлению предприятием, к принятию ошибочных решений, невозможности приспособления к рыночным условиям хозяйствования.

К другим внутренним факторам, усиливающим кризисную ситуацию предприятия, следует отнести следующие:

а) возникновение убытков предприятия, связанных с неудовлетворительной постановкой работы на рынке, неспособностью товара успешно конкурировать с другими товарами, находящимися на рынке, несвоевременное обновление ассортимента товарной продукции;

б) резкое повышение уровня издержек производства и сбыта товара, вызванное наличием излишних и устаревших производственных мощностей, применением дорогостоящих технологий, средств и предметов труда, возросшими потерями от нерационального использования рабочего времени и текучести кадров, управленческих расходов и т.д.;

в) утрата уровня культуры производства и культуры предприятия вообще, которая включает квалификационный состав персонала, технический уровень производства, психологическую атмосферу управленческого персонала и всего коллектива предприятия, его уверенность в эффективной работе;

г) отсутствие стимулов труда у персонала предприятия;

д) нерациональная структура предприятия, излишнее его расширение ведет к его неуправляемости, а в последствие к распаду части подразделений и их ликвидации.

Таким образом, сотни факторов, действующих в разных направлениях, приводят к разрушению организационного, экономического и производственного механизмов функционирования предприятия. Это вызывает повышенную неуверенность органов управления предприятием не только в успешности, но и в возможности ведения дела, что отражается на всех важнейших составляющих организации производства, сбыта, материально-технического обеспечения.

Учитывая особенности российской экономики и механизме банкротства оценка и признание предприятия, неспособного своевременно исполнить свои обязательства перед кредиторами, неплатежеспособным является процедурой предвзвешенной и почти автоматической. Последствия этой процедуры могут быть тяжелыми для предприятия: при признании его неплатежеспособным предприятие попадает в "черный список" – реестр неплатежеспособных предприятий – со всеми вытекающими последствиями: падением репутации, потерей партнеров, невозможностью получения кредитов, сменой руководства. Поэтому необходимо исследовать причины и предпосылки неплатежеспособности предприятия, которые проявляются через финансовую составляющую экономической безопасности предприятия, а именно через нарушения его финансового оборота. Исходя из этого, можно сказать, что ранними признаками банкротства являются:

– задержки с предоставлением бухгалтерской отчетности и ее качество, что может свидетельствовать либо о сознательных действиях, либо о низком уровне квалификации персонала. В любом случае и то и другое может говорить специалисту о неэффективности финансового управления;

– резкие изменения в статьях бухгалтерского баланса со стороны пассивов и активов и нарушения определенной их пропорциональности;

– увеличение или уменьшение материальных запасов, что может свидетельствовать либо о заинтересованности, либо о неспособности предприятия выполнять свои обязательства;

– увеличение задолженности предприятия поставщикам и кредиторам;

– уменьшение доходов предприятия и падение его прибыльности, обесценивание акций, установление предприятием нереальных (высоких или низких) цен на свою продукцию.

Оздоровление финансового положения предприятия как составная часть управления кризисными состояниями и банкротством предполагает целевой выбор наиболее эффективных средств стратегии и тактики, необходимых для конкретного случая и конкретного предприятия. Изучение опыта преодоления кризисных ситуаций многих предприятий позволяет сформулировать некоторые общие, обязательные для каждого предприятия процедуры. Так, рыночной экономикой выработана обширная система финансовых методов, позволяющих своевременно привести в действие специальные финансовые механизмы защиты или обосновать необходимость проведения определенных реорганизационных процедур. Если эти механизмы и процедуры в силу несвоевременного или недостаточно эффективного их осуществления не привели к финансовому оздоровлению предприятия, то речь идет о необходимости добровольного или принудительного прекращения его хозяйственной деятельности и начале ликвидационных процедур.

Однако при обнаружении существенных отклонений от нормального хода финансовой деятельности, определяемого направлениями его финансовой стратегии и системой плановых и нормативных финансовых показателей, выявляются масштабы кризисного состояния предприятия, т.е. его глубина с позиций угрозы банкротства. Такая идентификация масштабов кризисного состояния предприятия позволяет осуществлять соответствующий селективный подход к выбору системы механизмов защиты от возможного банкротства.

Практика проведения процедур банкротства использует при оценке масштабов кризисного состояния предприятия три принципиальные характеристики: а) легкий кризис; б) тяжелый кризис; в) катастрофа.

При необходимости каждая из этих характеристик может получить более углубленную дифференциацию. В табл. 6.1 приведены критерии формирования таких характеристик, а также наиболее адекватный им способ реагирования (включения защитных финансовых механизмов).

6.1. Масштабы кризисного состояния предприятия и

возможные пути выхода из него

Вероятность банкротства по результатам оценки	Масштаб кризисного состояния предприятия	Способ реагирования
Возможная	Легкий кризис	Нормализация текущей финансовой деятельности
Высокая	Тяжелый кризис	Полное использование внутренних механизмов финансовой стабилизации
Очень высокая	Катастрофа	Поиск эффективных форм санации (при неудачной ликвидации)

Таким образом, масштабы кризисного состояния предприятия, определяемые на основе проведенной дифференцированной или интегральной оценки угрозы банкротства, позволяют найти верное стратегическое направление с целью выбора соответствующего финансового механизма защиты от нее.

Все же основная роль в оздоровлении финансового положения предприятия отводится широкому использованию механизмов финансовой стабилизации, направленных на обеспечение реализации срочных мер по возобновлению платежеспособности и восстановлению финансовой устойчивости предприятия за счет внутренних резервов. Успешное применение этих механизмов позволяет не только снять финансовый стресс угрозы банкротства, но и в значительной мере избавить предприятие от зависимости использования заемного капитала, ускорить темпы его экономического развития.

Финансовая стабилизация в условиях кризисной ситуации последовательно осуществляется по следующим основным этапам:

1. *Устранение неплатежеспособности.* В какой бы степени не оценивался масштаб кризисного состояния предприятия (легкий или тяжелый кризис), наиболее неотложной задачей в системе мер финансовой стабилизации является обеспечение восстановления способности платежей по своим текущим обязательствам с тем, чтобы предупредить возникновение процедуры банкротства.

2. *Восстановление финансовой устойчивости.* Хотя неплатежеспособность предприятия может быть устранена в течение относительно короткого периода времени за счет осуществления ряда аварийных финансовых мероприятий. Однако причины, генерирующие неплатежеспособность, могут оставаться неизменными, если не будет восстановлена до безопасного уровня финансовая устойчивость предприятия. Это позволит устранить угрозу банкротства не только в коротком, но и в относительно продолжительном периоде.

3. *Изменение финансовой стратегии с целью ускорения экономического роста.* Полная финансовая стабилизация достигается только тогда, когда предприятие обеспечивает стабильное снижение стоимости используемого капитала и постоянный рост своей рыночной стоимости. Эта задача требует ускорения темпов экономического развития на основе внесения определенных корректив в финансовую стратегию предприятия. Скорректированная с учетом неблагоприятных факторов финансовая стратегия предприятия должна обеспечивать высокие темпы его производственного развития при одновременном снижении угрозы его банкротства в предстоящем периоде.

Каждому этапу финансовой стабилизации предприятия соответствуют определенные ее механизмы, которые принято подразделять на оперативный, тактический и стратегический (табл. 6.2).

6.2. Основные механизмы финансовой стабилизации предприятия, соответствующие основным этапам ее осуществления

Этапы финансовой стабилизации	Механизмы финансовой стабилизации		
	оперативный	тактический	стратегический
1. Устранение неплатежеспособности	Система мер, основанная на использовании принципа "отсечения лишнего"	—	—
2. Восстановление финансовой устойчивости	—	Система мер, основанная на использовании моделей финансового равновесия	
3. Изменение финансовой стратегии с целью	—	—	Система мер, основанная на использовании моделей

ускорения экономичес- кого роста			финансовой поддержки ускоренного роста
--	--	--	---



Рис. 6.1. Механизмы

В свою очередь, вышеперечисленные механизмы финансовой стабилизации подразделяются иногда на "защитные" и "наступательные". Оперативный механизм финансовой стабилизации, основанный на принципе "отсечение лишнего", представляет собой защитную реакцию предприятия на неблагоприятное финансовое развитие и лишен каких либо наступательных управленческих решений. Tактический механизм финансовой стабилизации, используя отдельные защитные мероприятия, в целом представляет собой наступательную тактику, направленную на перелом неблагоприятных тенденций финансового развития. Стратегический механизм финансовой стабилизации представляет собой исключительно наступательную стратегию финансового развития, подчиненную цели ускорения всего экономического роста предприятия.

Рассмотрим более подробно содержание каждого из механизмов, используемых на отдельных этапах финансовой стабилизации предприятия.

Оперативный механизм финансовой стабилизации представляет собой систему мер, направленную, с одной стороны, на уменьшение текущих внешних и внутренних финансовых обязательств предприятия, а с другой стороны, на увеличение денежных активов, обеспечивающих эти обязательства. Принцип "отсечения лишнего", лежащий в основе этого механизма, определяет необходимость сокращения размеров как текущих потребностей (вызывающих соответствующие финансовые обязательства), так и отдельных ликвидных активов (с целью их срочного перевода в денежную форму).

Уменьшение текущих внешних и внутренних финансовых обязательств предприятия достигается за счет следующих основных мероприятий:

а) сокращения суммы постоянных издержек (включая сокращение управленческого персонала, расходов на текущий ремонт и т.п.);

б) сокращения уровня переменных издержек (включая сокращение производственного персонала основных и вспомогательных подразделений; снижение объема производства не пользующейся спросом продукции, с соответствующим сокращением необходимого объема финансовых ресурсов и т.п.);

в) продления сроков кредиторской задолженности по товарным операциям (получаемому коммерческому кредиту);

г) пролонгации краткосрочных банковских кредитов;

д) отсрочки выплаты начисленных дивидендов, процентов на паи и других.

Увеличение суммы денежных активов в текущем периоде достигается за счет следующих основных мероприятий;

а) ликвидации портфеля краткосрочных финансовых вложений;

б) реализации отдельных высоколиквидных денежных и фондовых инструментов портфеля долгосрочных финансовых вложений;

в) рефинансирования дебиторской задолженности (с использованием всех форм этого рефинансирования) с целью уменьшения общего ее размера;

г) ускорения оборота дебиторской задолженности, особенно по товарным операциям за счет сокращения сроков предоставляемого коммерческого и потребительского кредита;

д) нормализации размера текущих запасов товарно-материальных ценностей и др.

Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если устранена текущая неплатежеспособность, т.е. значение коэффициента абсолютной платежеспособности ("кислотного теста") превысило единицу. Это означает, что угроза банкротства в текущем периоде ликвидирована.

Тактический механизм финансовой стабилизации представляет собой систему мер, основанную на использовании моделей финансового равновесия в долгосрочном периоде. Финансовое равновесие предприятия обеспечивается при условии, что объем положительного денежного потока по всем видам хозяйственной деятельности (производственной, инвестиционной, финансовой) в определенном периоде равен планируемому объему отрицательного денежного потока.

Положительный денежный поток (или прирост собственных финансовых ресурсов) по всем видам хозяйственной деятельности рассчитывается по формуле

$$ДП_{п} = ЧП_{пр} + АО + \Delta АК + СФР_{п},$$

где $ДП_{п}$ – сумма планируемого положительного денежного потока по всем видам хозяйственной деятельности; $ЧП_{пр}$ – сумма чистой прибыли, направляемой на производственное развитие; $АО$ – сумма амортизационных отчислений; $\Delta АК$ – прирост акционерного капитала (при дополнительной эмиссии акций); $СФР_{п}$ – прирост собственных финансовых ресурсов за счет прочих источников (снижение размера чистого рабочего капитала и т.п.).

В свою очередь, отрицательный денежный поток (или необходимый объем инвестиций) рассчитывается по формуле

$$ДП_{о} = \Delta ВА + \Delta ЧРК,$$

где $ДП_{о}$ – сумма планируемого отрицательного денежного потока; $\Delta ВА$ – планируемая сумма прироста внеоборотных активов (основных фондов, долгосрочных финансовых вложений, нематериальных активов). По своей экономической сущности эта сумма представляет собой объем планируемых инвестиций в эти активы, уменьшенный на сумму реализации части этого имущества по остаточной стоимости; $\Delta ЧРК$ – прирост суммы чистого рабочего капитала (оборотных активов за минусом текущих обязательств). Эта сумма представляет собой объем планируемых инвестиций в прирост оборотных активов.

Таким образом, принципиальная модель финансового равновесия в долгосрочной перспективе будет иметь следующий вид

$$ДП_{п} = ДП_{о}$$

или

$$ЧП_{пр} + АО + \Delta АК + СФР_{п} = \Delta ВА + \Delta ЧРК.$$

Уровень потребления дополнительных финансовых ресурсов в процессе развития	Уровень генерирования собственных финансовых ресурсов (положительного денежного потока)		
	Низкий	Средний	Высокий
Низкий	A1	A2	A3
Средний	A4	A5	A6
Высокий	A7	A8	A9

Зона повышения финансовой устойчивости (покрывает поля A3, A4, A5, A6)

Зона снижения финансовой устойчивости (покрывает поля A7, A8, A9)

Рис. 6.2. Модель финансового равновесия

С учетом возможных объемов генерирования и расходования финансовых ресурсов модель финансового равновесия может быть представлена графически (рис. 6.2).

Приведенная на рисунке принципиальная модель финансового равновесия была впервые предложена для практического использования французскими исследователями Ж. Франшоном и И. Романэ.

Из приведенной модели видно, что линия финансового равновесия предприятия проходит через поля A1, A5 и A9. Эти поля называются "полями финансового равновесия", так как в них объем потребления дополнительных финансовых средств (инвестируемых в прирост внеоборотных активов и рабочего капитала) практически соответствует объему генерируемых

собственных финансовых ресурсов. Иными словами, в этих полях экономическое развитие предприятия обеспечивается на принципах самофинансирования. Для предприятий, не сталкивающихся с угрозой банкротства, такая финансовая модель развития представляется наиболее оптимальной.

В условиях кризисного развития восстановление финансовой устойчивости возможно лишь при нахождении предприятия в полях А2, А3 и А6 (при этом наиболее высокие темпы такого восстановления будут в поле А3). Во всех этих полях объем генерирования собственных финансовых ресурсов превышает объем дополнительного их потребления, что позволяет предприятию снизить удельный вес используемого заемного капитала. Эта модель финансового оздоровления предприятия базируется на неравенстве $ДП_n > ДП_o$.

Что касается полей А4, А7 и А8, то продолжительное нахождение в них будет способствовать дальнейшему углублению кризисного состояния предприятия (особенно в поле А7), так как в этом случае его экономическое развитие будет сопровождаться дальнейшим возрастанием удельного веса заемного капитала, а соответственно и снижением финансовой устойчивости.

Цель данного этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если предприятие вышло на целевые показатели финансовой структуры капитала, обеспечивающие его высокую финансовую устойчивость.

Стратегический механизм финансовой стабилизации представляет собой систему мер, основанную на использовании моделей финансовой поддержки ускоренного экономического роста предприятия. Эта система мер определяет необходимость пересмотра отдельных направлений финансовой стратегии предприятия.

Модель ускоренного экономического роста базируется на увеличении темпов прироста объема реализации продукции в предстоящем периоде. Соответственно модель финансовой поддержки ускоренного экономического роста требует обеспечения соответствующих пропорций финансового развития.

Принципиальная модель финансовой поддержки ускоренного экономического роста предприятия, наиболее часто используемая в практике антикризисного управления, имеет следующий вид

$$\text{ЧП}_{\text{пр}} / \text{СК} = \text{ЧП} / \text{O}_n \cdot \text{ЧП}_{\text{пр}} / \text{ЧП} \cdot \text{O}_n / \text{A} \cdot \text{A} / \text{СК},$$

где O_n – объем продажи продукции в соответствующем отчетном периоде; $\text{ЧП}_{\text{пр}} / \text{СК}$ – чистая рентабельность собственного капитала с учетом дивидендных выплат; ЧП – планируемая общая сумма чистой прибыли; $\text{ЧП}_{\text{пр}}$ – планируемая сумма чистой прибыли, направляемой на производственное развитие; A – средняя сумма используемых активов в планируемом периоде; СК – средняя сумма используемого собственного капитала в планируемом периоде.

Содержание приведенной модели показывает, что намечаемый темп экономического роста предприятия в плановом периоде требует финансовой поддержки по четырем основным параметрам:

а) возрастание уровня рентабельности продажи ($\text{ЧП} / \text{O}_n$). Такое возрастание может быть обеспечено эффективной ценовой политикой, использованием эффекта операционного леввериджа, осуществлением эффективной налоговой политики и рядом других условий. В данном случае действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли. В практических расчетах для определения силы воздействия операционного рычага применяют отношение валовой маржи к прибыли на определенный момент времени. В свою очередь, налоговая политика является составная часть финансовой стратегии предприятия, заключающаяся в выборе наиболее эффективного варианта уплаты налоговых платежей при альтернативных вариантах его хозяйственной деятельности;

б) возрастание доли чистой прибыли, направляемой на производственное развитие ($\text{ЧП}_{\text{пр}} / \text{ЧП}$). Этот рост может быть обеспечен путем осуществления определенной дивидендной политики, целью которой является оптимизация пропорций между текущими выплатами дивидендов и обеспечением роста рыночной стоимости акций в предстоящем периоде за счет капитализации прибыли;

в) ускорение оборачиваемости активов (O_n / A). Такое ускорение может быть обеспечено за счет оптимизации соотношения внеоборотных и оборотных активов (с увеличением удельного веса последних), а также ускорения оборота отдельных элементов оборотных активов (в первую очередь, запасов товарно-материальных ценностей и дебиторской задолженности). Ускорение оборачиваемости активов снижает относительную потребность в них;

г) использование эффекта финансового леввериджа ($\text{A} / \text{СК}$). Если коэффициент финансового леввериджа еще не достиг оптимального своего значения, то эффект финансового леввериджа может быть повышен (в пределах безопасного уровня финансовой устойчивости предприятия). Коэффициент показывает, во сколько раз чистая рентабельность собственного капитала при использовании кредита оказывается больше, чем чистая рентабельность собственного капитала в варианте опоры лишь на самофинансирование.

С учетом задаваемого темпа экономического роста вносятся соответствующие коррективы в финансовую стратегию и целевые финансовые показатели предприятия по вышерассмотренным ее направлениям.

Цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если в результате ускорения темпов экономического развития предприятия обеспечивается соответствующий рост его рыночной стоимости.

Исходя из выше сказанного, следует отметить, что от характера и структуры рыночных потребностей, способности и возможности ее предвидения, прогнозирования и соответствующего реагирования зависят не только судьба предприятий, производящих товары и услуги, но также подъем и падение отдельных предприятий, направлений и секторов экономики. Процесс неравномерного развития отечественной экономики и тем более отдельных ее частей, вызванные колебаниями

объемов производства и сбыта, что характеризуется как кризисная ситуация, следует рассматривать не как стечение неблагоприятных ситуаций, а как некую общую закономерность, свойственную рыночной экономике.

Следовательно, банкротство – это неизбежное явление любого современного рынка, отражающего объективные процессы структурной перестройки экономики, что, в свою очередь, требует специальных методов оздоровления финансового положения предприятия. Поэтому рыночной экономикой выработана обширная система механизмов финансовой стабилизации и на ее основе методика принятия управленческих решений в условиях угрозы банкротства. Данные стратегические меры предназначены не только для ситуаций, когда кризис очевиден и необходимо принятие неотложных решений по стабилизации, а для всех предприятий, работающих в рыночных условиях, поскольку это позволяет выявить на ранней стадии и устранить негативные факторы развития предприятия.

Следует констатировать, что большая часть российских государственных предприятий многие годы находится в состоянии глубокого, но скрытого банкротства, следствием чего являются падение производства, низкая заработная плата, сокращенный рабочий день или рабочая неделя. В этих условиях приведение в действие системы механизмов финансовой стабилизации как составной части управления кризисными состояниями, включая и банкротством, не только неотвратимо, но необходимо, поскольку предлагает целевой выбор наиболее эффективных средств использования стратегии и тактики в конкретных случаях и для конкретного предприятия, оказавшегося в подобном положении.

Таким образом, для дальнейшего экономического роста различных направлений и секторов российской экономики, с учетом изложенного, необходимо чтобы: а) на уровне государства, механизм банкротства рассматривался как действенная форма перераспределения общественного капитала с целью более эффективного его использования; б) на уровне предприятия – осознавалась возможность банкротства для принятия опережающих его действий с целью предотвращения возможности возникновения неблагоприятных ситуаций, ведущих к несостоятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В конкурентных условиях обеспечение эффективного функционирования промышленных предприятий сложно, а порой и проблематично. Положение усугубляет резкое снижение спроса на продукцию предприятий практически всех отраслей экономики, дефицит инвестиций. Важную роль в эффективном развитии предприятий играет обеспеченность квалифицированными кадрами. Поэтому теоретическое обоснование и методологическое обеспечение эффективности промышленных предприятий в современных условиях является актуальным. При этом комплексное решение данной проблемы, изложенное в монографии, позволит промышленным предприятиям адаптироваться к внешней среде и успешно развиваться.

Статьи по экономике и менеджменту
для самообразования

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пригожин И. Порядок из хаоса / И. Пригожин, И. Стенгерс. М., 1986.
2. Жариков В. Д. Эффективность производственной системы / В. Д. Жа-риков, В. В. Жариков // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2002. № 1.
3. Жариков Р. В. Методология моделирования в преподавании экономических дисциплин / Р. В. Жариков // Информационная среда профессиональной подготовки специалиста: Сб. науч. тр. / ТГТУ. Тамбов, 1997. Ч. 2.

4. Жариков Р. В. Парадигма подготовки специалистов технических специальностей в высшей школе / Р. В. Жариков // Тенденции становления и развития информационного бизнеса в России: Сб. науч. тр. / ТГТУ. Тамбов, 1998.
5. Жариков Р. В. Информационное поле менеджера промышленного предприятия / Р. В. Жариков // Тенденции становления и развития информационного бизнеса в России: Сб. науч. тр. / ТГТУ Тамбов, 1998.
6. Антикризисное управление / Под ред. Э. С. Минаева, В. П. Панагушина М.: ПРИОР, 1998.
7. Банкротство: стратегия и тактика выживания / Под ред. Г. П. Иванова, В. А. Кашина М.: Моск. ин-т рыноч. исслед., 1996.
8. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами / И. А. Бланк. Киев: Итем ЛТД, 1997.
9. Васильева Н. Э. Несостоятельность (банкротство) предприятия и пути его финансового оздоровления: Практик. пособие / Н. Э. Васильева. М.: Интел-синтез, 1996.
10. Клейнер Г. Б. и др. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер. М.: Экономика, 1997.
11. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под общ. ред. А. П. Градова, Б. И. Кузина. СПб.: Спец. лит., 1998.
12. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е. С. Стоянова. М.: Перспектива, 1998.
13. Экономика предприятия / Под ред. О. И. Волкова. М.: Инфра-М, 1999.

Рерайт (переделка) дипломных и курсовых работ

Вернуться в каталог учебников

Начните интернет-бизнес с недорогого сайта-визитки

Повышайте квалификацию, приобретайте новые компетенции:

Курсы по созданию сайтов

Уникальная подборка информации по экономике и менеджменту
