образующий показатель принять снижение эксплуатационных затрат предприятия. Причем не просто снижение фактических затрат по сравнению с плановыми. Необходимо обеспечить тенденцию снижения себестоимости, которую следует определять, сравнивая фактические данные о затратах в динамике.

Изменение рыночных показателей «спрос» и «цена» вызывает изменение конечного результата. В таких условиях именно себестоимость должна компенсировать эти изменения или реагировать на них. В системе премирования размер *темпа снижения себестоимости* не должен быть постоянным. Он будет меняться в связи с изменением структуры затрат, зависеть не столько от добычи, сколько от реализации продукции.

Минимальное значение снижения себестоимости можно принять равным снижению себестоимости от реализации мероприятий, заложенных в плане предприятия на текущий год. Таким образом учитывается влияние внутренних факторов. Затем, исходя из тенденции изменения затрат за несколько лет, необходимо заложить темп снижения себестоимости на данный плановый период.

В итоге премирование будет так же, как и при действующей системе, зависеть от добычи предприятия, но его стимулирующая роль совершенно изменится.

Научный руководитель профессор, д.э.н. *Н.Я.Лобанов*

УДК 338.242:622

Е.В.СЛУКИНА
Экономический факультет, магистрант группы ЭГМм-96,
ассистент профессора

ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях развития региональных рыночных отношений опыт вхождения в рынок для каждого хозяйствующего субъекта индивидуален, но существуют общие черты в улучшении экономического и финансового состояния предприятия. Каждому из предприятий, переходящему к функционированию в рыночных условиях, присущ и ряд общих трудностей. Природу этих трудностей можно объяснить на основе принципа трех ограничений. Первый вид ограничений – ограничения по ресурсам (предприятие не может выпустить продукции больше, чем имеет в своем распоряжении ресурсов). Второй вид – ограничения по спросу (предприятие не может реализовать продукции больше, чем ее могут купить при данном уровне цены). Третий тип ограничений – ограничение в источниках инвестирования (предприятие не может израсходовать средств больше, чем имеет в наличии собственных или привлеченных ресурсов). Различия в степени жесткости перечисленных ограничений зависят от многих факторов, в том числе и отраслевой особенности. Для горных предприятий самым главным ограничением является наличие сырьевых ресурсов. Степень жесткости двух других ограничений определяется сложившейся ситуацией на предприятии: для предприятий с созданной сырьевой базой первостепенное ограничение – ограничение по сбыту; для предприятий с ресурсоограниченной системой хозяйствования, наоборот, – ограничение в инвестициях. В зависимости от имеющихся ограничений, причин их возникновения и последствий, а также от возможности понижения ограничений предприятия можно охарактеризовать с точки зрения интенсивности их развития и устойчивости.

Under conditions of development of regional exchange relations the experience of entering the market is individual for each economic organization, but there exist general features in improving of economical and financial state of an enterprise.

Every enterprise which is passing on to the functioning under market conditions has a number of general difficulties. The character of those difficulties can be explained on the basis of the «limitation principle».

The first kind of limitation is limitation in resources. The less resources the enterprise has in its disposal, the less production it can output.

The second kind is limitation in demand. The enterprise can sell only that amount of production which can be bought at a given level of price.

The third kind of limitation is the source of investments limitation. The enterprise cannot spend more funds than it has in reserve (may it be its own or debt capital).

The differences in degree of rigidity of these limitations mentioned above depend on a number of factors, including peculiar features of a given industry.

The major limitation for mining enterprises is availability of raw material resources.

The degree of rigidity of the other limitations is determined by the current situation at an enterprise: the major limitation for the enterprise with a formed source of raw materials is a sale limitation; and visa versa, for the enterprises with resources-limited system of management the main limitation is the one of investments.

Depending on existing limitations, of their origin and their consequences, as well as depending on possibility of lowering those limitations, enterprises can be characterized from the point of intensity of their development and their stability.

В период командно-административной экономики выбор приоритетов со стороны государства осуществлялся в пользу производства предприятий отраслей группы А. Об этом свидетельствуют индексы роста объемов производства продукции предприятий отраслей группы А (по отношению к группе Б): в 30-е годы индекс составлял 1,6; в предвоенные – 1,9; в послевоенные – 2,4; в 1964-1975 годах – 2,68. Данные приоритеты были исторически оправданными. В 1975-1978 годах был найден временный выход из сложившейся ситуации за счет увеличения импорта продукции предприятий отраслей группы Б. Индекс составлял 2,51. В 1978-1987 годах вновь резко увеличилась доля продукции группы А в совокупном общественном продукте (она возросла до 73,5 %). Наметившийся в 60-е годы перекос экономики приобрел кризисный характер. Правительством была принята установка на реорганизацию ВПК. Однако изменение политической ситуации завершилось реформированием экономики в сторону рынка.

Формирование рыночных отношений происходило стихийно. Из-за отсутствия государственных программ по развитию приоритетных направлений промышленности и спонтанной приватизации произошел разрыв промышленно-хозяйственных связей и, как результат, свелись к минимуму возможности создания рынка инвестиционных товаров. По состоянию на 1996 год, имело место не только отсутствие рынка инвестиционных товаров, но и виртуальность рынка капиталов. Кризис финансового рынка 90-х годов привел к развалу рынка капиталов.

Начиная с 1997 года рынок инвестиционных товаров формируется стихийно. Этот процесс возглавляют предприятия, успешно перешедшие на коммерческую деятельность; они не только удержались «на плаву», но и сумели на основе индивидуальных маркетинговых исследований утвердиться в своих рыночных нишах (сегментах). К числу таких предприятий нередко относятся предприятия горной промышленности. Так, из 64 предприятий-лидеров Северо-Западного региона 23 представлены предприятиями горно-добывающего профиля. Каждое устоявшее предприятие накопило свой опыт становления экономики. Но существуют и общие черты в улучшении экономического и финансового состояния хозяйствующего субъекта в условиях развития региональных рыночных отношений. Важно, чтобы эти черты стали условием формирования рыночной стратегии, и на ее основе осуществлялось развитие товарно-денежных отношений между предприятиями того или иного региона. Сегодня важно учесть опыт предприятий-лидеров и, ориентируясь на их партнерские связи, выделить зоны активного создания регионального рынка инвестиционных товаров. Такие зоны могут быть основой объединения финансово-связанных предприятий в холдинги.

Опыт вхождения в рынок для каждого хозяйствующего субъекта индивидуален, но каждому из предприятий в условиях рынка присущи общие трудности. Природу этих

трудностей можно объяснить на основе принципа трех ограничений.

В своей деятельности любое предприятие, действующее в условиях рыночного хозяйства, сталкивается в микроэкономическом плане с тремя основными видами ограничений. Эти ограничения можно проиллюстрировать рис.1.

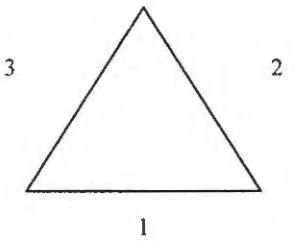


Рис.1. Принцип трех ограничений (классический треугольник)

Первый вид ограничений – ограничения по ресурсам. Суть его состоит в том, что предприятие не может выпустить продукции больше, чем имеет в своем распоряжении ресурсов. Второй вид ограничений – ограничения по спросу. Сущность данного вида ограничений состоит в том, что предприятие не может реализовать продукции больше, чем на нее имеется спрос при данном уровне цены. Третий тип ограничений – ограничение в источниках инвестирования. Его суть состоит в том, что предприятие не может израсходовать средств больше, чем имеет в наличии собственных или привлеченных (заемных) финансовых ресурсов. При этом ограничение в основном касается последних, поскольку существует постоянная проблема поиска инвестора.

Одни из перечисленных ограничений более жесткие, другие – менее жесткие. Наиболее жестким в условиях неразвитого рынка инвестиционных товаров является первое ограничение. Два других ограничения взаимосвязаны, и степень их жесткости зависит от характера этой связи. При устойчивом положении хозяйствующего субъекта на рынке инвестиционных товаров его потребность в инвестициях ограничена скорее интенсивным характером развития – и тем самым относительно невелика. Обратная ситуация со спросом на продукцию предприятия предопределяет экстенсивную форму развития и, как результат, – вызывает потребность в значительных объемах инвестирования.

Различия в проявлении степени жесткости ограничений определяются также отраслевой особенностью предприятия. Для горных предприятий самым главным ограничением является наличие сырьевых ресурсов. Степень жесткости двух других ограничений определяется сложившейся ситуацией на предприятии:

1) для предприятий с созданной сырьевой базой первостепенным ограничением будет ограничение по сбыту, а затем – ограничение по инвестициям;

2) для предприятий с ресурсоограниченной системой хозяйствования, наоборот, первостепенным ограничением будет ограничение в инвестициях, а затем – ограничение по сбыту.

В зависимости от имеющихся ограничений, от причин и последствий их возникновения, а также от возможности понижения ограничений предприятия можно охарактеризовать с точки зрения интенсивности их развития и устойчивости.

Особая ситуация возникает на горных предприятиях, работающих на привозном сырье. У таких предприятий ограничение по ресурсам (сырью) одновременно подчинено влиянию рыночных факторов. Недопоставки сырья или сбои в поставках отрицательно сказываются на производственной функции в нескольких направлениях: 1) ограничивается выпуск конечной продукции; 2) недоиспользуются производственные мощности; 3) возникают сбои в технологической цепи. В этой ситуации ограничение по ресурсам (сырью) является не только определяющим, по существу, оно влияет на уровень производственных затрат. Совершенно очевидно, что сбои в поставках сырья отрицательно скажутся и на инвестиционной деятельности предприятия.

Ярким примером может служить ситуация одного из ведущих предприятий алюминиевой промышленности Северо-Западного региона ОАО ПО «Глинозем».

Данное предприятие является ресурсоограниченным, поскольку работает на привозном сырье (нефелин ГОК «Апатит»). Срыв поставок сырья, а также поставок сырья нужного качества приводит к дополнительным затратам, связанным с увеличением времени обжига, а следовательно, с увеличением затрат на электроэнергию и топливо. В 1999 году ПО «Глинозем» находилось в кризисной ситуации, связанной с систематической недопоставкой сырья. Данная ситуация нагнеталась долгое время и в итоге «вылилась» в крайне негативное положение для предприятия: срыв привел к неполной загрузке мощностей, а следовательно, к излишним производственным затратам.

Проиллюстрируем данную ситуацию графиком (рис.2).

Как видно из рис.2, снижение производственной мощности приводит к росту затрат ($ПМ_1 > ПМ_2 > ПМ_3$, но $C_1 < C_2 < C_3$).

Эту ситуацию можно иллюстрировать также анализом себестоимости по статьям затрат ПО «Глинозем», наиболее «пострадавшим» от кризиса (рис.3).

Затраты на рубль товарной продукции по «сырью» снизились почти на 5 %, в то время как затраты на топливо и электроэнергию возросли на 64 и 30% соответственно. При неизменном объеме производства затраты на рубль товарной продукции по статьям «Топливо» и «Электроэнергия» возросли, что негативно отразилось на работе предприятия.

Не менее печальным последствием сбоя поставок и недогруза производственной мощности является уменьшение выпуска конечной продукции (глинозема) и, как следствие, рост производственных затрат. Данная зависимость отражена на рис.4.

График показывает, что в нашей ситуации с уменьшением объема производства ($V_1 < V_2 < V_3$) уровень производственных затрат растет ($ПЗ_1 > ПЗ_2 > ПЗ_3$) за счет роста переменных (а также постоянных) затрат на единицу продукции.

Возникшие в связи с недопоставками сырья и уменьшением производственной мощности предприятия затраты (на графике – область, находящаяся выше первой

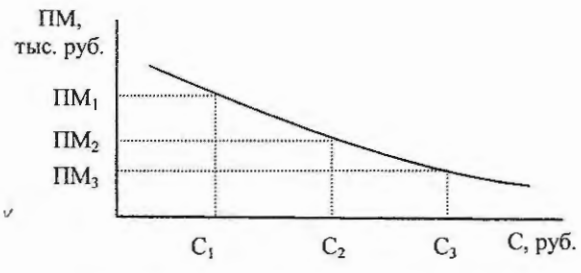


Рис.2. Зависимость себестоимости и уровня использования производственной мощности

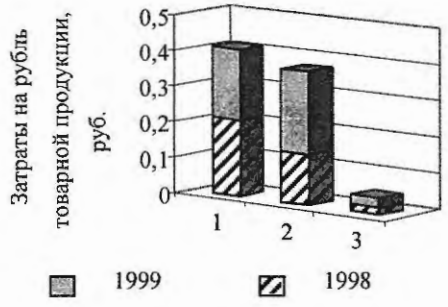


Рис.3. Изменение себестоимости по статьям затрат
1 – сырье; 2 – топливо; 3 – электроэнергия

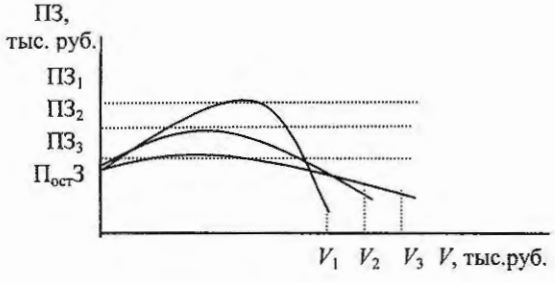


Рис.4. Влияние срыва поставок на уровень производственных затрат
V_1, V_2, V_3 – изменение объема производства; $ПЗ_1$, $ПЗ_2$, $ПЗ_3$ – производственные затраты, соответствующие объемам производства V_1, V_2, V_3 соответственно; $П_{ост}З$ – уровень постоянных затрат производства

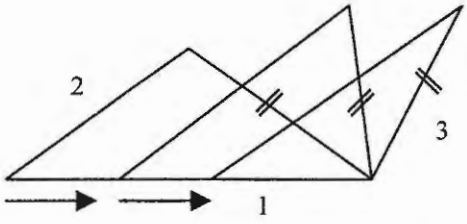


Рис.5. Принцип трех ограничений (при изменении условий ограничения)

пунктирной линии) необходимо покрывать за счет дополнительных инвестиций.

Таким образом, сложившаяся на предприятии ситуация вызывает потребность в дополнительном привлечении значительного объема инвестиций и отрицательно сказывается на инвестиционной стратегии предприятия. При отсутствии дополнительных источников инвестирования ресурсоограниченная система хозяйствования приходит к критической ситуации и нарушает финансовую безопасность предприятия. Эту ситуацию можно продемонстрировать на примере «треугольника ограничений» (рис.5).

Сбои поставок сырья (на рис.5 уменьшение размера основания треугольника, т.е. ресурсов, показано стрелками) и отсутствие источников инвестирования (на рис.5 величина катета 3, т.е. инвестиции, неизменна) приводят к увеличению ограничения по спросу.

Анализ преодоления указанных ограничений, на наш взгляд, должен дать информацию для группировки предприятий региона по их уровню производственной и финансовой устойчивости, и на этой базе позволит сформировать приоритетные направления развития региональных рыночных отношений.

Предприятия-лидеры будут характеризоваться наиболее мягким ограничением по ресурсам и одновременно устойчивым сбытом своей продукции. Они заинтересованы в упрочнении своего положения на рынке инвестиционных товаров и будут стремиться к укреплению партнерских отношений с другими хозяйствующими субъектами. В рамках этих связей будет развиваться инфраструктура и сфера производственных услуг – все это вместе взятое и будет формировать приоритетные направления в развитии рыночной экономики региона.

Научный руководитель профессор, д.т.н. *В.П.Скобелина*

УДК 331.225:622.333.5

А.А.ТЕСОВЕЦ
Экономический факультет, студент группы ЭГ-98,
ассистент профессора

СУЩНОСТЬ ОПЛАТЫ ТРУДА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

При осуществлении производственной деятельности на предприятии используются различные ресурсы, которые можно разделить на три основные группы – природные, материальные (капитал) и человеческие (живой труд). Управление трудовыми ресурсами требует подходов и методов, отличных от методов управления другими видами ресурсов. Люди участвуют в производственном процессе с определенными целями. Они ожидают от предприятия возможности реализовать свои цели, свой личный интерес, получить вознаграждение, наличие и размер которого определяет уровень их жизни. Удовлетворить такие требования можно только при разработке более совершенных форм и систем оплаты работников на предприятии. В условиях рыночной экономики меняется подход к распределению по труду. За основу равной оплаты за равную работу должны приниматься не затраты времени и уровень квалификации, а результат труда – признание рынком продукта труда в качестве товара. Средства от реализации товаров становятся высшим критерием для оценки количества и качества труда производителей и главным источником их доходов. Это обуславливает необходимость ухода от еще существующего, но уже малоэффективного принципа первоочередности оплаты труда к более целесообразному в условиях рыночных отношений принципу первоочередности цены продукции. Оплата за труд при данном варианте зависит от цены продукции на рынке. Для самого предприятия фак-