УВО «Университет управления «ТИСБИ»

Набережночелнинский филиал

Кафедра менеджмента и экономико-математических дисциплин

Учебно-методическое пособие по дисциплине

**ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ**

**Направления подготовки 38.03.01 "Экономика"**

**38.03.02 "Менеджмент"**

Составитель: старший преподаватель Гайфутдинова Ф.М.

Набережные Челны

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ.................................................................................................................5

ТЕМА 1.ПРЕДМЕТ, СОДЕРЖАНИЕ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ....................8

ТЕМА 2. ПРЕДПРИЯТИЕ – ОСНОВНОЕ ЗВЕНО РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ. ВИДЫ, ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ, КЛАССИФИКАЦИЯ....8

2.1. Организационно-правовые формы предприятий..............................................8

2.2. Классификация предприятий................................................................................10

ТЕМА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ. СОЗДАНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПРЕДПРИЯТИЯ........................................................................................................17

3.1.Организация и управление деятельностью предприятия................................17

3.2.Создание и прекращение деятельности предприятия......................................20

ТЕМА 4. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА................................................................................................................25

4.1.Производственная структура предприятия.......................................................25

4.2. Типы производственной структуры предприятия...........................................29

4.3.Организационная структура управления предприятием и цехом...................33

ТЕМА 5. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ, ИХ СТРУКТУРА И КЛАССИФИКАЦИЯ, ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ...................................35

5.1. Понятие, состав и структура основных фондов..............................................35

5.2. Классификация основных средств (фондов)...................................................36

5.3.Физический и моральный износ основных средств........................................38

ТЕМА 6.АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ, МЕТОДЫ АМОРТИЗАЦИИ.......................................................................................................42

6.1.Понятие амортизации. Формирование амортизационного фонда...........................................................................................................................42

6.2. Показатели эффективности использования основных фондов.........................................................................................................................43

ТЕМА 7. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ............................................................49

7.1. Понятие, классификация нематериальных активов.......................................49

7.2.Роль, значение нематериальных активов в хозяйственной деятельности предприятия...............................................................................................................50

ТЕМА 8.ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ...................................................................................................................52

8.1.Понятие, экономическая сущность оборотных средств предприятия...........52

8.2. Классификация оборотных средств..................................................................53

8.3.Состав и структура оборотных средств.............................................................54

8.4.Методы оценки нормирования оборотных средств.........................................55

8.5. Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия..............................................................................................................59.

ТЕМА 9.ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ. ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ...................................................................................62

9.1.Понятие трудовых ресурсов (кадров), их роль в деятельности предприятия...............................................................................................................62

9.2.Количественная характеристика трудовых ресурсов......................................63

9.3.Качественная характеристика трудовых ресурсов...........................................64

9.4.Структурная характеристика трудовых ресурсов............................................65

9.5.Показатели эффективности использования трудовых ресурсов....................66

9.6.Организация оплаты труда на предприятии.....................................................69

9.7.Бестарифная система оплаты труда...................................................................73

ТЕМА 10. ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ...........................................76

10.1.Организация планирования на предприятии. Составление производственной программы................................................................................76

10.2. Производственная мощность..........................................................................84

10.3. Система плановых нормативов и показателей: Принципы и методы планирования, виды планирования.........................................................................89

ТЕМА 11. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ.....................94

11. 1.Понятие затрат на производство и издержек производства........................94

11.2.Классификация затрат по экономическим элементам и по их целевому назначению................................................................................................................97

11.3.Резервы снижения себестоимости продукции..............................................100

ТЕМА 12. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ......102

12.1.Виды цен и основы их классификации..........................................................102

12.2.Методы ценообразования...............................................................................109

12.3.Механизм ценовой политики и ценообразования........................................110

ТЕМА13.ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ). ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ГОСУДАРСТВОМ И УЧРЕЖДЕНИЯМИ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ......................................................................113

13.1.Сущность и функции финансов.....................................................................113

13.2.Взаимоотношения с государством и учреждениями рыночной инфраструктуры.......................................................................................................114

ТЕМА 14.ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ. ПРИБЫЛЬ, ЕЕ ВИДЫ, МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ. РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ.................................................................117

14.1.Понятие финансовых результатов деятельности предприятий..................117

14.2.Прибыль, ее виды, механизм формирования................................................117

14.3.Виды прибыли..................................................................................................119

14.4.Формирование и распределение прибыли....................................................121

14.5. Понятие, виды рентабельности....................................................................125

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК....................................................................130

**ВВЕДЕНИЕ**

В учебном пособии "Экономика организации" представлены основные темы, изучение которых необходимо для получения студентами знаний о деятельности экономического субъекта.

С развитием рыночных отношений в нашей стране вносятся существенные изменения в методы хозяйствования на всех уровнях управления производством, формируется более эффективная система экономических отношений, целью которой является решение социальных и экономических проблем общества. В связи с этим меняются требования к уровню и качеству знаний специалистов, которые должны обладать новым типом экономического мышления, уметь количественно оценивать экономические процессы, знать методы выявления резервов, определять затраты, эффективность производства, обосновывать решения в области инновационной и инвестиционной деятельности предприятия, обеспечивающие его конкурентоспособность.

Высокоразвитая, эффективно работающая экономика обязана иметь высокоразвитые, эффективно работающие предприятия. Достичь такого уровня развития экономики можно при условии, что организацией и управлением производством будут заниматься высококвалифицированные, профессионально подготовленные, целеустремленные специалисты, глубоко понимающие проблемы современного состояния экономики, видящие стратегические цели развития и способные их реализовать.

Дисциплина "Экономика организации" формирует у будущих специалистов углубленные и систематизированные знания в области функционирования организаций различных хозяйственно-правовых форм в динамически изменяющейся рыночной среде.

**Структура и содержание дисциплины**

Общая трудоемкость дисциплины по очному и заочному обучению составляет 4 зачетные единицы (144 часа).

Объем учебной нагрузки для заочного отделения указан через дробь.

**Таблица 1**

**Модульно-тематический план и пояснительная записка**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Модульная разбивка учебной дисциплины Направление: «Экономика»  Дисциплина «Экономика организации» | | | | | | | |
| Наименование модулей | Количество  ауд. часов | | Самост. раб. | Всего часов | Кол.  моду-  лей | | Форми-руемые компе-  тенции |
| Лек-  ции | Практ.  заня-  тия |
| **Модуль 1**  Предприятие в условиях рыночной экономики | | | | | | | |
| **Тема 1**:Предмет, содержание и задачи дисциплины  **Тема 2**:Предприятие – основное звено рыночной экономики. Виды, организационно-правовые формы, классификация. | 2  2/2 | 2  2 | 4/4 | 4  8/6 | 1 | | ОПК-3  З-3  У-3.1  Н-3.1 |
| **Тема 3**: Организация и управление деятельностью предприятия. Создание и прекращение деятельности предприятия. | 2 | 2 | 4/8 | 8/8 |
| **Тема 4**: Производственная и организационная структура предприятия: принципы организации производственного процесса | 2 | 2 | 4/8 | 8/8 |
| **Модуль 2** Производственные ресурсы, их формирование и эффективность использования | | | | | | | |
| **Тема 5**: Основные фонды предприятия, их структура и классификация, источники формирования. | 2/2 | 2 | 6/9 | 10/11 | 1 | | ОПК-3  З-3  У-3.1  У-3.2  Н-3.2 |
| **Тема 6**: Амортизация основных фондов, методы амортизации. | 2 | 2/2 | 4/8 | 8/10 |
| **Тема 7:** Нематериальные активы. | 2 | 2 | 2/6 | 6/6 |
| **Тема 8**: Оборотные средства предприятия. Показатели использования оборотных средств. | 2 | 2/2 | 5/10 | 9/12 |
| **Тема 9**: Трудовые ресурсы предприятия. Показатели использования трудовых ресурсов. Организация оплаты труда на предприятии. | 2/2 | 2 | 4/8 | 8/10 |
| **Модуль 3** Экономический механизм функционирования организаций (предприятий) в условиях рынка | | | | | | | |
| Тема 10: Планирование на предприятии. | 2 | 2 | 4/6 | 8/6 | 1 | ОПК-3  З-3  У-3  Н-3.2 | |
| Тема 11: Издержки производства и себестоимость. | 2/2 | 2 | 4/6 | 8/8 |
| Тема 12: Формирование цен на продукцию предприятия. | 2 | 2/2 | 4/6 | 8/8 |
| **Модуль 4**  Эффективность хозяйственной деятельности организаций (предприятий), финансовые результаты | | | | | | | |
| Тема 13: Финансы организации (предприятия). Взаимоотношения с государством и учреждениями рыночной инфраструктуры. | 2 | 2 | 4/6 | 8/6 | 1 | | ОПК-3  У-3.3  Н-3.3.  Н-3.4 |
| Тема 14: Финансовые результаты деятельности предприятий. Прибыль, ее виды, механизм формирования. Расчет показателей рентабельности. | 4 | 4/2 | 8/13 | 16/15 |
| Экзамен |  |  | 27/30 | 27/30 |  | |  |
| ВСЕГО | 30/8 | 30/8 | 84/98 | 144/144 | 4/4 | |  |

**ТЕМА 1.ПРЕДМЕТ, СОДЕРЖАНИЕ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ**

Экономика - отрасль человеческой деятельности, главная цель которой удовлетворить потребности людей. Это большая сфера, которая делится на несколько прикладных и теоретических дисциплин. Одна из них - экономика организации, которая изучает с разных точек зрения предпринимательскую деятельность.

Экономика организации - это наука, которая изучает компанию в рамках экономической отрасли в целом; анализируется взаимосвязь компании и рынка, взаимодействие конкурентов друг с другом, работа предприятия как единое целое. Экономика предприятия изучает несколько факторов, на которых основывается его деятельность: ценообразование, спрос, конкуренция на рынке. Она принимает во внимание все те же факторы, что изучает и макроэкономика: экономическая система, демография и прогресс технологий, политическая ситуация в стране - но делает это применимо к потенциалу развития конкретной компании.

«Экономика организации» является одной из основных прикладных дисциплин, обеспечивающих экономическую подготовку современных специалистов для различных сфер деятельности. Экономика организации – сравнительно молодая научная дисциплина, формирование которой в качестве самостоятельной области знаний относят к началу XX века.

Экономические знания о деятельности субъектов хозяйствования в постоянно изменяющейся рыночной конкурентной среде необходимы не только для управленческого персонала и специалистов коммерческих организаций, но и для руководящих работников государственных и местных органов управления. Подготовка управленческих кадров должна базироваться на глубоком понимании экономических процессов, происходящих в первичном звене национальной экономики.

Целью дисциплины является формирование у слушателей целостного представления об экономическом механизме функционирования организации, выработка умения обоснования экономических решений, выбора правильной стратегии и тактики поведения организации в изменяющейся рыночной среде.

Экономика организации рассматривает экономические процессы, происходящие на уровне организаций отдельных отраслей, и поэтому она относится к числу отраслевых экономических наук, но имеет связь и с другими науками:

• связь с отраслевыми экономическими науками проявляется в том, что экономика организации рассматривает особенности деятельности организаций различных отраслей;

• с историко-экономическими науками — в том, что в курсе используется различная информация о тенденциях и темпах развития экономики;

• с функционально-экономическими науками — в том, что в курсе рассматриваются отдельные функции экономики, но на уровне организации.

 Объектом изучения курса является организация, а предметом — экономические процессы, происходящие на уровне организаций различных отраслей.

Исходя из этого, можно выделить основные задачи, выдвигаемые при изучении курса:

1) определение места организации в системе национальной экономики, изучение влияния внутренних и внешних факторов на ее деятельность;

2) рассмотрение организационно-правовых форм предприятий и форм их собственности;

3) изучение порядка создания, регистрации, реорганизации и ликвидации предприятий;

4) рассмотрение методов, которые используются для оценки эффективности деятельности предприятия и инвестиционных проектов;

5) рассмотрение системы производственных ресурсов организации (основных фондов, оборотных фондов, персонала), показателей и направлений повышения эффективности их использования;

6) рассмотрение производственного потенциала и производственных мощностей как комплекса характеристик, отражающих возможности предприятия по производству продукции, методов определения их величины и путей их эффективного использования;

7) рассмотрение НТП, его роли в развитии производства и основных направлений;

8) изучение форм организации производства (концентрация, специализация, кооперирование, комбинирование), уровня их развития и эффективности внедрения на предприятии;

9) рассмотрение конечных результатов деятельности организации, т.е. вопросов, связанных с формированием себестоимости продукции, образованием и распределением прибыли;

10) изучение ценовой политики предприятия, связанной с выбором методов, стратегии ценообразования, установлением цен на продукцию.

**Контрольные вопросы**

1. Объект изучения и содержание дисциплины. Задачи и методология дисциплины.

2. Основные понятия дисциплины.

**ТЕМА 2. ПРЕДПРИЯТИЕ – ОСНОВНОЕ ЗВЕНО РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ. ВИДЫ, ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ, КЛАССИФИКАЦИЯ**

**2.1. Организационно-правовые формы предприятий**

Предприятие занимает центральное место в народно-хозяйственном комплексе любой страны. Это первичное звено общественного разделения труда. Именно здесь создается национальный доход. Предприятие выступает как производитель и обеспечивает процесс воспроизводства на основе самоокупаемости и самостоятельности.

От того, насколько продуктивно работают предприятия, каково их финансовое состояние, зависят эффективность всей экономики и индустриальная мощь государства. Если схематично представить всю систему хозяйственного управления в стране в виде пирамиды, то ее основанием являются предприятия. Государственное, региональное, ведомственное управление может рассматриваться по отношению к процессам, происходящим на уровне предприятия, только как надстроечные, вторичные явления.

Предприятие – самостоятельный хозяйственный субъект, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Предприятие – это юридическое лицо (организация, фирма, концерн), отвечающее определенным признакам, установленным законодательством страны. К числу признаков юридического лица относятся: наличие своего имущества; самостоятельная имущественная ответственность; право приобретать, пользоваться и распоряжаться собственностью, а также осуществлять от своего имени иные дозволенные законом действия; право от своего имени быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже, иметь самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный и иные счета в банке.

При любой форме хозяйствования предприятия играют важнейшую роль в экономике государства. С макроэкономических позиций предприятия являются основой для:

* увеличения национального дохода, валового внутреннего продукта, валового национального продукта;
* возможности существования всего государства и выполнения им своих функций. Это связано с тем, что значительная часть государственного бюджета формируется за счет налогов и сборов с предприятий;
* обеспечения обороноспособности государства;
* простого и расширенного воспроизводства;
* развития национальной науки и ускорения научно-технического прогресса;
* повышения материального благосостояния граждан страны;
* развития медицины, образования и культуры;
* решения проблемы занятости и многих других социальных проблем.

Эту роль предприятия будут выполнять только в том случае, если они эффективно функционируют.

**2.2. Классификация предприятий**

Предприятия различаются между собой по многим характеристикам, по которым и ведется их классификация. Основными признаками классификации предприятий по группам являются:

* отраслевая и предметная специализация;
* структура производства;
* мощность производственного потенциала (размер предприятия);
* по организационно-правовым различиям и т.д.

Одним из главных до недавнего времени считались отраслевые различия выпускаемой продукции, в том числе ее назначение, способы производства и потребления. Уже при создании предприятия четко определяется, для какого конкретного вида продукции (вида работ) оно предназначено. В зависимости от этого предприятия разделяются на:

* промышленные предприятия по выпуску продуктов питания, одежды и обуви; по изготовлению машин, оборудования, инструментов, добыче сырья, производству материалов, выработке электроэнергии и др.;
* сельскохозяйственные предприятия по выращиванию зерна, овощей, скота, технических культур;
* предприятия строительной индустрии, транспорта.

По структуре производства предприятия делятся на узкоспециализированные, многопрофильные, комбинированные.

Узкоспециализированными считаются предприятия, которые изготовляют ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства, например производство чугуна, стального проката, литья, поковок для машиностроения, выработка электроэнергии, производство зерна, мяса и т. д.

К многопрофильным относят предприятия, которые выпускают продукцию широкого ассортимента и различного назначения. Такие предприятия чаще всего встречаются в промышленности и сельском хозяйстве. В промышленности они могут специализироваться одновременно, скажем, на изготовлении компьютеров, морских судов, автомобилей, детских колясок, холодильников, станков, инструмента и т. д., в сельском хозяйстве – на выращивании зерна, овощей, фруктов, откорме скота, производстве кормов и т. п.

Комбинированные предприятия в классическом виде чаще всего встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности, в сельском хозяйстве. Суть комбинирования производства состоит в том, что один вид сырья или готовой продукции на одном и том же предприятии превращается парал­лельно или последовательно в другой, а затем в третий вид. Например, выплавленный в доменных печах чугун (наряду с его реализацией на сторону) используется собственным предприятием, где он переплавляется в стальные слитки. Часть стальных слитков поступает в продажу потребителям в качестве готовой продукции, а часть идет в дальнейшую переработку в стальной прокат на собственном заводе. В текстильной промышленности практикуется комбинирование на изготовлении волокна из сырья, пряжи – из волокна и полотна – из пряжи.

Группировка предприятий по мощности производственного потенциала (размеру предприятия) получила наиболее широкое распространение. Как правило, все предприятия делятся на три группы: малые, средние и крупные. При отнесении предприятий к одной из указанных групп используются следующие показатели: численность работающих, объем выпуска продукции в стоимостном выражении, стоимость основных производственных фондов.

Рассмотрим более подробно классификацию предприятий по институциональным (организационно-правовым) различиям, связанную в первую очередь с юридическими принципами закрепления собственности (см. рис.1).

Самая многочисленная группа предприятий – хозяйственные товарищества и общества.

Хозяйственные товарищества и общества – коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собствен­ности.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере.

Полное товарищество – товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) – товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеются один или несколько участников-вкладчиков, которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

О6щество с ограниченной ответственностью учреждается одним или несколькими лицами общества, уставный капитал которого разделен на доли, определенными учредительными документами; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью учреждается одним или несколькими лицами общества, уставный капитал которого разделен на доли, определенными учредительными документами; участники такого общества несут солидарную субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества.

Акционерное общество – общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Законом предусмотрены открытые и закрытые акционерные общества.

Открытое акционерное общество – акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое акционерное общество проводит открытую подписку на выпускаемые им акций и их свободную продажу. Открытое общество ежегодно публикует для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках.

Закрытое акционерное общество – акционерное общество, акции которого распределяются только среди его участников (учредителей) или иного заранее определенного круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

Дочернее хозяйственное общество – это такое общество, если другое общество (основное) или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным договором имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

Зависимое хозяйственное общество признается таковым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 25% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.



**Рис. 2.1. Классификация предприятий по институциональным различиям**

Производственный кооператив (артель) – добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной и сельскохозяйственной продукции, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Учредительный документ производственного кооператива – устав.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления. Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия.

Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, создается на базе имущества, находящегося в федеральной собственности по решению Правительства РФ. Другое название такого предприятия федеральное казенное предприятие. Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества, казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано по решению Правительства РФ.

**Контрольные вопросы**

1.Состав и структура народнохозяйственного комплекса Российской Федерации.

2. Предприятие как основное звено экономики и многоцелевая система отношений производства и обмена товаров и услуг.

3. Признаки юридического лица.

4. Виды юридических лиц.

5. Цели и задачи организации (предприятия, фирмы).

**ТЕМА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ. СОЗДАНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**3.1.Организация и управление деятельностью предприятия**

Материальное производство – это сложная динамичная система, включающая три элемента: предметы труда, средства труда и рабочую силу.

Необходимым условием функционирования этой системы является соблюдение пропорциональности этих элементов, которая достигается с помощью управления.

Управление – это деятельность, направленная на достижение поставленных целей путем реализации определенных функций, применения соответствующих методов и средств управления.

Управление рассматривается с трех позиций:

1. С содержательной стороны: оно направлено на выявление целей и методов реализации в данный период.
2. С организационной стороны: оно складывается из функций управления как этапов выбора и принятия управленческих решений. На этом этапе определяются участники управления и порядок их взаимодействия
3. С технологической стороны: как получение информации и порядок ее анализа, обработки и передачи исполнителям.

Сущность управления заключается в определении целей и программ развития предприятия, координации всех проводимых работ, учете, анализе и контроле результатов деятельности.

Управление производством представляет собой систему, состоящую из двух частей, связанных между собой потоками информации и команд. Это управляющие и управляемые системы.

Управляемые системы или объект управления включают совокупность подразделений, производственных фондов и людей

Управляющие системы или субъект управления – это совокупность органов управления и управленческий аппарат, осуществляющий руководство объектом управления.

Субъект и объект управления составляют систему, в которой все элементы взаимосвязаны и изменение одного из них повлечет изменение всей системы.

Важнейшей стороной управления производством является руководство людьми или административная деятельность. Работа руководящего персонала по управлению предприятием сводится к следующим видам деятельности:

* техническая (технологический процесс);
* коммерческая (закупки, продажи, сервис);
* финансовая (поиски финансовых средств и их эффективное использование);
* защитная (защита собственности и личности);
* бухгалтерская (инвентаризация, балансовые ведомости, статистика производства и зарплата);
* административная (воздействие на работников, стимулирование, мотивации в виде приказов, распоряжений);

Основными задачами управления являются:

1. Достижение наиболее эффективного функционирования предприятия
2. Обеспечение непрерывного развития и совершенствования производства
3. Совершенствование организационной структуры управления с учетом современных требований производства
4. Управление коллективом предприятия с учетом личностных особенностей
5. Усиление роли экономии и участия трудового коллектива в управлении производством

Функции управления – это совокупность решений, действий и процессов, объединенных общностью решаемых задач по управлению производством.

К ним относятся:

1. Определение целей с использованием экономического, математического, логического и социального и др. характера.

2. Составление программ реализации целей путем планирования, прогнозирования, моделирования систем и доведения этих планов до объекта управления.

3. Выработка и принятие решений и доведение их до исполнителей

4. Организация достижения целей путем формирования организационной структуры и органов управления, а также использование методов управления и правовой регламентации.

5. Контроль, учет, сбор и обработка информации, анализ и передача ее в регулирующий орган.

В зависимости от уровня управления функции могут меняться.

В первичных звеньях преобладают контролирующие и регулирующие функции, в высших звеньях управления – планирующие, прогнозирующие, учетные и регулирующие.

Методы управления представляют собой совокупность способов целенаправленного воздействия на управляемый объект.

По содержанию методы управления подразделяются на экономические и административно-правовые.

Экономические методы основаны на учете экономических отношений людей в процессе производства.

Административно-правовые основаны на нормах поведения, регламентирующих не только экономические и социальные, но и правовые отношения.

По способу воздействия методы управления делятся на следующие виды:

1. Воздействие на материальные и социальные интересы
2. Интересы принудительной мотивации
3. Воздействие организаций

Наиболее широко применяются следующие методы управления:

* экономические;
* социальные;
* организационно-проектные (структура организации);
* организационно-распорядительные(дисциплинарные, стабилизирующие);
* социально-психологические (стимулирование);
* технические (процедуры управления);
* правовые (соглашения, контракты, договоры);
* кадровые (подбор, структура кадров, продвижение по службе);
* информационно-экологические;
* применение вычислительной техники;
* эстетика управления;
* технико-личностная работа.

**3.2.Создание и прекращение деятельности предприятия**

Создание нового предприятия (независимо от его организационно-правовой формы и формы собственности) проходит, как правило, несколько этапов:

1) возникновение идеи о создании нового предприятия (организации), необходимого для производства конкретных видов продукции (выполнения работ, оказания услуг);

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

3) изучение рынка, на удовлетворение потребностей которого должно ориентироваться предприятие;

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

5) подбор соучредителей предприятия (организации);

6) определение финансовых источников, необходимых для формирования уставного капитала (уставного фонда) и стартового капитала, нужного для первоначального этапа функционирования предприятия;

7) разработка учредительных документов и бизнес-плана;

8) проведение организационных мероприятий по созданию предприятия (организации) в зависимости от его организационно-правовой формы и формы собственности;

9) осуществление государственной регистрации предприятия и постановка его на налоговый учёт;

10) постановка предприятия на учет в органах Пенсионного фонда, Фонда социального страхования, статистики и других;

11) открытие необходимых счетов в банках;

12) формирование производственной и организационной структуры предприятия;

13) подбор руководящих работников предприятия и специалистов, определение их функций, прав и ответственности;

14) набор на работу других сотрудников, установление форм и методов их стимулирования (мотивации), набор и последовательность которых может меняться для каждого конкретного случая (предприятия).

Учредителями предприятий могут быть:

1) государственные органы или органы местного самоуправления;

2) дееспособные граждан (физические лица);

3) индивидуальные предприниматели (предприниматели без образования юридического лица);

4) юридические лица;

5) иностранные физические и (или) юридические лица.

Для предприятий различных организационно-правовых форм существуют ограничения по составу учредителей. Конкретный состав учредителей определяет форму собственности для данного предприятия: государственную, частную, смешанную или иную.

Существуют ограничения и по количеству учредителей (участников) для предприятий (организаций) различных организационно-правовых форм. Например, количество участников (акционеров) общества с ограниченной ответственностью не должно быть больше пятидесяти; в противном случае оно подлежит преобразованию в акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока - ликвидации в судебном порядке, если число его участников не уменьшится до указанного предела (ст. 88 части I ГК РФ). Другой пример: в полном товариществе не может быть один участник (ст.66 части I ГК РФ). Еще пример: число членов производственного кооператива не должно быть менее пяти (ст. 106.2 части I ГК РФ).

Законодательством РФ установлено два вида учредительных документов: устав и учредительный договор. В соответствии со ст. 52 части I ГК РФ, юридические лица, за исключением хозяйственных товариществ, действуют на основании уставов, которые утверждаются их учредителями (участниками). Хозяйственное товарищество действует на основании учредительного договора, который заключается его учредителями (участниками)

Предприятие считается созданным и приобретает статус юридического лица с момента его государственной регистрации. В соответствии с Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» государственная регистрация предприятий осуществляется уполномоченным Правительством РФ органом (в настоящее время - Федеральной налоговой службой), в том числе его территориальными органами, при предоставлении следующих документов:

1) заявления о государственной регистрации;

2) решения о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа в соответствии с законодательством РФ;

3) учредительных документов юридического лица (устава или учредительного договора);

4) выписки из реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения или иное равное по юридической силе доказательство юридического статуса иностранного юридического лица - учредителя;

5) документа об уплате государственной пошлины.

Размер государственной пошлины за государственную регистрацию юридического лица устанавливается ст. 333.33 части II НК РФ и составляет в настоящее время (за некоторыми исключениями) 4 000 рублей.

Датой регистрации предприятия считается дата внесения об этом записи в Единый государственный реестр юридических лиц.

Прекращение деятельности предприятия может быть осуществлено в форме его реорганизации или ликвидации.

Под реорганизацией предприятия в соответствии со ст. 57 части I ШК РФ понимается:

1) слияние (двух или несколько юридических лиц в одно);

2) присоединение (одного юридического лица к другому юридическому лицу);

3) разделение (одного юридического лица иа два или несколько юридических лиц);

4) выделение (из одного юридического лица другого юридического лица);

5) преобразование (юридического лица из одной организационно-правовой формы в другую).

Под ликвидацией предприятия как юридического лица понимается его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке универсального правопреемства к другим лицам (п. 1 ст. 61 части I ГК РФ).

Юридическое лицо ликвидируется:

1) по решению его учредителей (участников) или органа юридического лица, уполномоченного на то учредительным документом, в том числе в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, с достижением цели, ради которой оно создано;

2) по решению суда по иску государственного органа или органа местного самоуправления, которым право на предъявление требования о ликвидации юридического лица предоставлено законом, в следующих случаях:

а) признания государственной регистрации юридического лица недействительной, в том числе в связи с допущенными при его создании грубыми нарушениями закона, если эти нарушения носят неустранимый характер;

6) осуществления юридическим лицом деятельности без надлежащего разрешения (лицензии) либо при отсутствии обязательного членства в само- регулируемой организации или необходимого в силу закона свидетельства о допуске к определенному виду работ, выданного саморегулируемой организацией;

в) осуществления юридическим лицом деятельности, запрещенной законом, либо с нарушением Конституции РФ, либо с другими неоднократными или грубыми нарушениями закона или иных правовых актов;

г) систематического осуществления общественной организацией, благотворительным и иным фондом, религиозной организацией деятельности, противоречащей уставным целям таких организаций;

3) по решению суда по иску учредителя (участника) юридического лица в случае невозможности достижения целей, ради которых оно создано, в том числе в случае, если осуществление деятельности юридического лица становится невозможным или существенно затрудняется;

4) в иных случаях, предусмотренных законом.

Ликвидация предприятия состоит из ряда последовательных этапов и считается завершенной, а предприятие - прекратившим существование после внесения об этом записи в Единый государственный реестр юридических лиц.

**Контрольные вопросы**

1. Порядок создания и прекращения деятельности предприятия.

2. Нормативно-правовая база регулирования процесса функционирования организации.

3. Состав факторов производства.

4. Уставный и складочный капитал предприятий: функциональное назначение, состав, источники образования и пополнения.

5. Понятие имущества предприятия, его состав, источники формирования.

**ТЕМА 4. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА**

**4.1.Производственная структура предприятия**

Производственная структура предприятия – это все производственные единицы в совокупности (службы, цеха), а также виды взаимосвязей между этими элементами. На нее влияет тип и номенклатура изготавливаемых деталей, вид и формы специализации производства, особенности технологических процессов. При этом именно технологические процессы являются важнейшим параметром, от которого зависит вся производственная структура организации предприятия. Структура производственной деятельности предприятия определяется рядом факторов, которые считаются важными экономическими показателями. Речь, в частности, идет о качестве изготавливаемых товаров, росте производительности труда, величине производственных издержек, эффективности распределения и применения ресурсов.

В народно-хозяйственном комплексе производственные компании – главные элементы. В соответствии с законом РФ, предприятие, работающее в производственной сфере, полностью отвечает за свою деятельность и все процессы, происходящие в нем. Деятельность организации не должна препятствовать нормальной работе иных компаний, негативно сказываться на условиях жизни людей, проживающих на близлежащих территориях.

Государственные власти могут контролировать то, насколько правомерно компания осуществляет хозяйственную деятельность, предлагать различные решения и требовать от руководства следования действующим законодательным нормам.

Производственная структура предприятия бывает разной. Однако все производственные компании, по сути, выполняют одну и ту же работу – выпускают и реализуют товар.

Структура производственной системы предприятия для нормального функционирования должна состоять из: органов, осуществляющих управление; функциональных отделов, лабораторий, иных непроизводственных служб; цехов основного производства; вспомогательных и обслуживающих складов и цехов; прочих организаций (социально-бытовых, подсобных). Направление в работе, сфера деятельности и объемы производства в компании определяются составом, технологическим профилем, масштабами цехов, участков, мастерских, где осуществляется производственный процесс. В ходе производства продукция проходит несколько этапов. Каждый этап – это технологически однородные работы, и именно они являются основой разделения производства на различные процессы. За каждый из процессов отвечают специалисты разных профилей и квалификаций.

Производственная структура предприятия включает в себя основные элементы в виде цехов, участков и рабочих мест. Типы производств различают по тому, как организован производственный процесс. Здесь можно упомянуть о следующих подразделениях на производстве: основном; вспомогательном; обслуживающем. Цех является ключевой производственной единицей, административно отделенной, специализирующейся на выпуске определенных комплектующих, деталей или проводящей одинаковые по своему назначению или технически однородные работы. В цехах всегда есть несколько участков. Такие участки – это сгруппированные по определенному признаку рабочие места. Цеха делятся на подразделения вспомогательного и основного производства. Вспомогательные цеха призваны обеспечивать условия для нормальной деятельности основных. Что касается основных, там изделия превращают в уже готовый к реализации товар. Существуют также обслуживающие цеха, обеспечивающие обозначенные выше (основные и вспомогательные) транспортными средствами, складами и техподдержкой. То есть производственная структура предприятия состоит из основных, вспомогательных, обслуживающих подразделений и хозяйств производственного назначения. Выделяют 2 группы производственных цехов (мастерских, участков).

1. Цеха основного производства, где непосредственно изготавливается продукция для продажи. Формирование основных подразделений осуществляется в соответствии с профилем компании. На процесс формирования влияют также конкретные виды товаров, масштабы и производственные технологии. Главные задачи основных цехов: изготовление изделий в точно обозначенные сроки, сокращение производственных издержек, улучшение качества товаров, поиск и применение решений для оперативной перестройки производственного процесса в связи с изменяющейся ситуацией на рынке и потребностями покупателей. Решению всех этих задач способствуют рациональные специализация и размещение цехов, их кооперирование и обеспечение пропорциональности процесса производства от первой до последней операции. Специализация цеха может быть: предметной (в отдельных цехах сосредотачивается основная часть или весь производственный процесс по созданию определенных типов готовых изделий); подетальной (поагрегатной) (за каждым производственным подразделением закрепляется выпуск отдельных комплектующих); технологической (стадийной) (каждый цех отвечает за определенный этап производства); территориальной (удаленные друг от друга подразделения проводят одни и те же работы). Основные цеха могут быть: заготовительными; обрабатывающими; сборочными. В задачи цехов заготовки входит начальное формообразование изделий (из таких отделов, в том числе, и состоит производственная структура предприятия; подразделения режут заготовки, занимаются штамповкой, литьем и другими подобными работами). Обрабатывающие цеха производят механическую, термическую, химико-термическую, гальваническую обработку деталей, сваривают их, покрывают лаком и т.д. Задачи сборочных цехов – сборка, регулирование, наладка, тестирование комплектующих, из которых впоследствии собирают готовое изделие.

2. Вспомогательные и обслуживающие цеха, основная задача которых – обслуживать производственные процессы и решать различные задачи непосредственно внутри компании. Главная задача вспомогательных цехов – создавать все условия для беспрерывного рабочего процесса на основном производстве. Вспомогательные – это цеха и участки производства, которые: изготавливают, ремонтируют, настраивают приборы, приспособления, инвентарь; контролируют функционирование и ремонт оборудования, следят за механизмами, сооружениями, зданиями; обеспечивают подачу тепловой и электроэнергии, надзор и ремонт электрического оборудования и тепловых сетей; транспортируют сырье, материалы, заготовки, готовые изделия внутри предприятия и за его пределами; хранят продукцию (складские помещения). Структура производственной деятельности предприятия служит базой для разработки генплана, то есть производственного расположения служб и подразделений, коммуникаций и путей на заводе. Отметим, что очень важным является обеспечение прямоточности материальных потоков. Местонахождение цехов должно соответствовать производственным этапам. Схема производственной структуры предприятия.

**4.2. Типы производственной структуры предприятия**

Если компания ведет деятельность в промышленной отрасли, производственная структура может быть: предметной; технологической; смешанной (предметно-технологической). На предприятии с предметной структурой новые основные цеха и их участки строятся по следующему принципу: каждый отдел наделен ответственностью за изготовление той или иной детали или определенной группы запчастей. Как правило, предметную структуру предпочитают использовать сборочные и механосборочные цеха заводов, выпускающие продукцию в большом объеме или изделия крупными сериями. Пример такой структуры на предприятии по выпуску авто – это цеха, производящие шасси, двигатели, коробки передач, кузова; на заводе по строительству станков – цеха, выпускающие шпинделя, валы, корпусные детали, станины. Если речь идет о компании по изготовлению обуви, в качестве примера подразделения, где применяется предметная структура производственной деятельности, можно привести цеха рантовой обуви и т.д. У предметной структуры есть множество серьезных преимуществ. Основные плюсы заключаются в ограничении формы связи между производственными отделами, сокращении путей перемещения комплектующих, упрощении и удешевлении межцехового и цехового транспорта, уменьшении длительности цикла производства, повышении ответственности специалистов за качество работы.

Когда специалистов на производстве распределяют по рабочим местам, образуются, как правило, группы, службы или бригады. Создание бригад ведется с целью решения задач, предполагающих совместную деятельность. Бригада может состоять из рабочих с разной квалификацией, разными профессиональными направлениями и навыками. Состав, как и организационная форма бригады, которая может быть комплексной или специализированной, определяется характером, сложностью и особенностями производственного процесса, а также трудоемкостью работ. Группы, звенья, бригады образуют сектора и участки, а те, в свою очередь, соединяются в отделы, цеха и лаборатории. Последние три элемента формируют структуру организации.

Рабочее место на предприятии организуют с учетом особенностей процесса производства и вида проводимых работ. Рабочее место специалиста должно полностью отвечать эргономическим и техническим нормативам. Здесь находится все необходимое сотруднику, то, что нужно ему в процессе трудовой деятельности. Большую часть своего рабочего времени специалист проводит именно там. Циклом производства называют календарный период, в течение которого сырье, заготовка или иное обрабатываемое изделие проходит все этапы производства или определенную его стадию, становясь готовой продукцией.

Производственный цикл выражен в календарных днях или в часах (если речь идет о малой трудоемкости изделия). Самая эффективная форма организации производства с экономической точки зрения – поточный производственный процесс. Поточная форма производства характеризуется следующими признаками: за конкретной группой рабочих мест закрепляют одно или ограниченное количество наименований изделий; технологические и вспомогательные операции ритмически повторяются во времени; рабочие места специализированы; рабочие места и оборудование расположены по ходу технологического процесса; для межоперационной передачи деталей используются специальные транспортные средства.

Поточное производство и производственная структура предприятия предполагают реализацию таких принципов, как: ритмичность; параллельность; специализация; пропорциональность; прямоточность; непрерывность. При поточном производстве наблюдаются наиболее высокая производительность трудовой деятельности, снижение себестоимости продукции и сокращение производственного цикла.

Основа (первичное звено) поточного производства – поточная линия. Когда проектируют и организуют поточные линии, рассчитывают показатели, определяют регламент работ, линии и способы проведения технологических операций. Тактом поточной линии называют период между выпуском продукции (деталей, сборочных изделий) и последней операцией или их запуском на первую операцию поточной линии. Расчет такта осуществляется по таким исходным данным, как: производственное задание на год (месяц, смену); плановый фонд рабочего времени за этот же срок; прогнозируемые технологические пооперационные потери. Формула для расчета такта поточной линии:

r = Fд / Qвып,

где r – такт поточной линии (в минутах);

Fд – действительный годовой фонд времени работы линии в планируемом периоде (мин);

Qвып – плановое задание на этот же временной отрезок (шт.).

Fд = Dраб\*dсм\*Tсм\*kпер\*kрем,

где Dраб – количество рабочих дней в году;

dсм – количество рабочих смен в сутки;

Tсм – длительность смены;

kпер – коэффициент, учитывающий планируемые перерывы;

kрем – коэффициент, который учитывает продолжительность плановых ремонтных работ.

kпер = (Тсм - Тпер) / Тсм, где Тпер – время запланированных перерывов внутри смены. kрем – рассчитывается аналогичным способом.

В случае неизбежных технологических потерь (планируемом выходе годных деталей или изделий) формула расчета такта r следующая:

r = Fд / Qзап, где Qзап – количество изделий, которые запускаются на поточную линию в запланированном периоде (шт.)

Qзап = Qвып\*kзап, где kзап – коэффициент запуска изделий на поточную линию. Он равен величине, обратной коэффициенту выхода годных изделий (α). kзап = 1/α.

Выход годных деталей в целом по поточной линии определяют как произведение коэффициентов выхода годных изделий по всем операциям линии: α = α1 \* α2 \*…\* αn

Ритм – это число изделий, которое поточная линия выпускает за единицу времени. Ритм также называют обратной такту величиной.

Высшая форма поточного производственного процесса – автоматизированный производственный процесс, сочетающий главные признаки поточного производства и автоматизированные процессы в нем. Автоматизированное поточное производство и производственная структура предприятия предполагают работу по следующей схеме: оборудование, агрегаты, аппараты и установки работают в автоматическом режиме, по заданной программе. Специалисты контролируют данные процессы и следят, чтобы работы не отклонялись от схемы, налаживают автоматизированное оборудование.

Автоматизация бывает частичной и комплексной. Частичная автоматизация – это процесс, в рамках которого работник производства не выполняет никаких технологических процессов. Когда проводятся транспортные, контрольные операции при обслуживании оборудования, ручной труд не используется в принципе или используется частично. Если мы говорим о комплексно-автоматизированном производстве, люди не участвуют в таких процессах, как создание изделий, управление технологическим процессом, перевозка деталей, выполнение контрольных операций, устранение производственных отходов. Обслуживается оборудование вручную. Ключевой элемент автоматизированного производства – автоматические поточные линии (АПЛ). Автоматической поточной линией называют комплекс автоматизированного оборудования, которое располагают в соответствии с последовательностью технологических операций. Все элементы поточной линии связывает автоматизированная транспортная система, а также система автоматизированного управления. Основная задача АПЛ – обеспечивать автоматическое превращение исходного сырья или заготовок в готовую продукцию.

## 4.3.Организационная структура управления предприятием и цехом

Организационная структура управления предприятием представляет собой совокупность звеньев управления. Она базируется на следующих принципах:

1. Принцип иерархичности, который осуществляет по ступеням аппарат управления
2. Принцип единоначалия- основан на линейности подчинения одних звеньев другим
3. Производственно-территориальные построения органов управления

Предприятие – самостоятельный хозяйственный субъект с целью получения прибыли и удовлетворения общественных потребностей, которому присущи следующие аспекты деятельности:

1. Производственно-технический аспект – это совокупность машин и оборудования для производства продукции
2. Социально-экономический аспект – трудовой коллектив определенного уровня, классификации и профессии
3. Административно-правовой аспект – юридическое лицо, имеющее имущество и отвечающее по своим обязательствам своим имуществом
4. Финансово-экономический аспект – самостоятельно осуществляющий свою деятельность субъект, который обеспечивает свои расходы своими доходами
5. Экономико-системный аспект – сложная динамическая система, состоящая из подсистем более низкого уровня и функционирующая в системе народного хозяйства

Организационная структура может быть:

* линейной (подчиненной по вертикали);
* функциональной (позволяющей привлекать других специалистов);
* линейно-штабной (в которой управление производят специалисты функциональных служб из единого центра штаба).

Для каждой организационной структуры обязательно наличие основных служб, общего административного руководства, директора (президента) и следующих заместителей:

* главного инженера;
* заместителя по экономическим и коммерческим вопросам;
* заместителя по производству;
* заместителя по капитальному строительству;
* заместителя по маркетингу;
* заместителя по кадрам, персоналу, быту.

Главному инженеру подчиняются:

* главный механик;
* главный технолог.
* главный энергетик;
* заместитель по охране окружающей среды;
* заместитель по КИП и метрологии;
* заместитель по технике безопасности и охране труда;
* ЦЗЛ

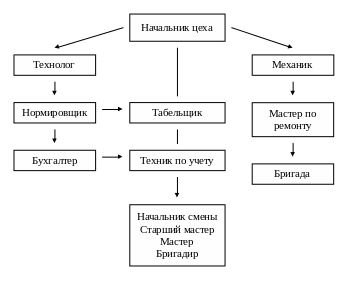
Заместителю по экономическим и коммерческим вопросам подчиняются:

* ПЭО;
* финансовый отдел;
* отдел труда и заработной платы;
* лаборатория научной организации труда (НОТ)
* лаборатория автоматизации средств управления.

Третьему заместителю по производству подчиняются производственный отдел и диспетчерская.

Директор предприятия отвечает за результаты производственно-хозяйственной деятельности и за внедрение новейших технологий в производство.

Главный инженер руководит работой всех производственных процессов, отвечает за правильное ведение технической политики предприятия.



**Рис.4.1. Организационная структура управления цехом**

**Контрольные вопросы**

1. Производственная структура предприятия и формирующие ее факторы.
2. Понятие рабочего места, участка, цеха: их виды и назначение.
3. Характеристика основного, вспомогательного, обслуживающего, подсобного и побочного производств.
4. Производственная инфраструктура предприятия, ее состав и назначение.
5. Производственный процесс, его состав, виды, принципы организации.
6. Типы промышленного производства: единичное, серийное, массовое; их влияние на экономику и организацию производства.
7. Организационная структура управления предприятием.
8. Типы управленческих структур, их распространение по отраслям и сферам предпринимательской деятельности.

**ТЕМА 5. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ, ИХ СТРУКТУРА И КЛАССИФИКАЦИЯ, ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ**

**5.1. Понятие, состав и структура основных фондов**

Основные фонды являются наиболее значимой составной частью имущества предприятия и его внеоборотных активов.

Основные средства – это основные фонды, выраженные в стоимостном измерени

Основные средства – это средства труда, которые неоднократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на производимую продукцию частями по мере износа.

Закон воспроизводства основного капитала выражается в том, что в нормальных экономических условиях его стоимость, введенная в производство, полностью восстанавливается, обеспечивая возможность для постоянного технического обновления средств труда. При простом воспроизводстве за счет средств амортизационного фонда предприятия формируют новую систему оплаты труда, равную по стоимости изношенным. При больших масштабах используемого основного капитала крупные и крупнейшие предприятия имеют возможность за счет средств амортизационного фонда финансировать не только простое, но и в значительной мере расширенное воспроизводство средств труда.

К основным фондам относятся средства труда со сроком службы более одного года.

**5.2. Классификация основных средств (фондов)**

Для учета, оценки и анализа основные средства (фонды) классифицируются по ряду признаков (рис. 1).

По принципу вещественно-натурального состава они подразделяются на: здания, сооружения, передаточные устройства, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие основные средства, а также земельные участки, находящиеся в собственности предприятия, учреждения.

По функциональному назначению основные фонды делятся на производственные и непроизводственные. К производственным основным фондам относятся те средства труда, которые непосредственно участвуют в производственном процессе (машины, оборудование и т.п.), создают условия для его нормального осуществления (производственные здания, сооружения, электросети и др.) и служат для хранения и перемещения предметов труда.

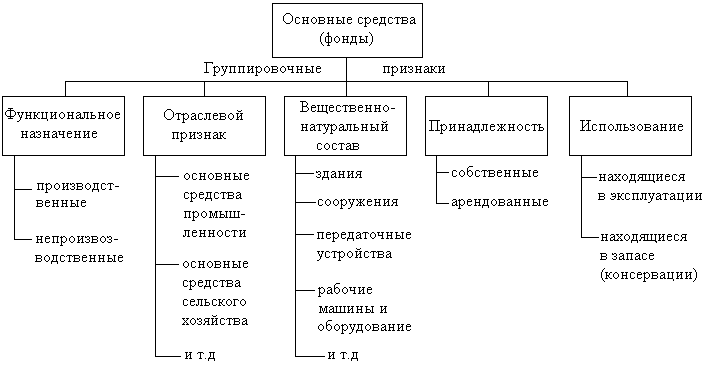
Непроизводственные основные фонды – это основные фонды, которые непосредственно не участвуют в производственном процессе (жилые дома, детские сады и ясли, школы, больницы и др.), но находящиеся в ведении промышленных предприятий.

По принадлежности основные фонды подразделяются на собственные и арендованные.

Основные производственные фонды в зависимости от степени их воздействия на предмет труда разделяют на активные и пассивные.

К активным относятся такие основные фонды, которые в процессе производства непосредственно воздействуют на предмет труда, видоизменяя его (машины и оборудование, технологические линии, измерительные и регулирующие приборы, транспортные средства).

Все остальные основные фонды можно отнести к пассивным, так как они непосредственно не воздействуют на предмет труда, а создают необходимые условия для нормального протекания производственного процесса (здания, сооружения и др.).



**Рис. 5.1. Классификация основных средств (фондов)**

**5.3.Физический и моральный износ основных средств**

Физический износ основных средств. Основные средства, участвующие в процессе производства, постепенно утрачивают свои первоначальные характеристики вследствие их эксплуатации и естественного снашивания. Под физическим износом понимается потеря средствами труда своих первоначальных качеств.

Уровень физического износа основных средств зависит от: первоначального качества основных фондов; степени их эксплуатации; уровня агрессивности среды, в которой функционируют основные фонды; уровня квалификации обслуживающего персонала; своевременности проведения ППР и др. Учет этих факторов в работе предприятий может в значительной мере повлиять на физическое состояние основных фондов.

Для характеристики степени физического износа основных фондов используется ряд показателей.

Коэффициент физического износа основных фондов (Ки.ф.):

Ки.ф. = 100 ,

где И – сумма износа основных фондов (начисленная амортизация) за весь период их эксплуатации;

Пс – первоначальная (балансовая) или восстановительная стоимость основных фондов.

Коэффициент физического износа основных фондов может быть определен по отдельным инвентарным объектам и на основе данных о фактическом сроке их службы.

Для объектов, фактический срок службы которых ниже нормативного, расчет ведется по формуле:

Киф = 100 ,

где Тф и Тн – фактический и нормативный сроки службы данного инвентарного объекта.

Для объектов, у которых фактических срок службы равен нормативному или превысил его, коэффициент физического износа рассчитывается по следующей формуле:

Киф = 100 ,

где Тв – возможный остаточный срок службы данного инвентарного объекта сверх фактически достигнутого в данный момент срока службы. Чаще всего он определяется экспертным путем.

Коэффициент физического износа зданий и сооружений может быть рассчитан по формуле:

Киф =  ,

где di – удельный вес i-го конструктивного элемента в стоимости здания, %;

 – процент износа i-го конструктивного элемента здания.

Коэффициент годности основных фондов укрупнено характеризует их физическое состояние на определенную дату и исчисляется по формуле:

Кгф = 100 ,

Коэффициент годности основных фондов может быть определен и на основе коэффициента физического износа:

Кгф = 100 – Киф ,

Все эти формулы предполагают равномерное физическое изнашивание основных фондов, что не всегда совпадает с реальной действительностью.

Моральный износ основных фондов. Наряду с физическим износом основные фонды претерпевают моральный износ (обесценивание). Сущность морального износа состоит в том, что средства труда обесцениваются, утрачивают стоимость до их физического износа, до окончания срока своей физической службы.

Моральный износ проявляется в двух формах.

Первая форма морального износа заключается в том, что происходит обесценивание машин такой же конструкции, что выпускались и раньше, вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях.

Вторая форма морального износа состоит в том, что происходит обесценивание старых машин, физически еще годных, вследствие появления новых, более технически совершенных и производительных, которые вытесняют старые.

На каждом предприятии процесс физического и морального износа основных фондов должен управляться. Основная цель этого управления — недопущение чрезмерного физического и морального износа основных фондов, особенно их активной части, так как это может привести к негативным экономическим последствиям для предприятия. Управление этим процессом происходит через проведение определенной политики воспроизводства основных фондов.

**Контрольные вопросы**

1. Основные фонды предприятий, их состав, структура и воспроизводственная характеристика.
2. Классификация основных фондов.
3. Виды оценок основных фондов.
4. Экономическое значение улучшения использования основных фондов.
5. Система показателей их использования.

**Задачи**

**Задача 1.**

Стоимость основных средств на начало года 10 млн руб. в течение года введено основных средств на сумму 300 тыс. руб., выбыло на сумму 250 тыс. руб. Определить коэффициенты обновления, выбытия и прироста основных средств.

**Задача 2.**

Объем валовой продукции за год составил 340 тыс. руб. Среднегодовая стоимость основных средств за этот период – 500 тыс. руб., а среднесписочная численность – 320 чел. Определить фондоотдачу, фондоемкость и фондовооруженность труда.

**Задача 3.**

Стоимость основных средств на начало года – 500 тыс. руб. В течение года введено основных средств на сумму 250 тыс. руб., в том числе в марте на сумму 200тыс. руб., а в октябре на сумму 50тыс. руб. Выбыло в феврале основных средств на сумму 30 тыс. руб. Определить среднегодовую стоимость основных средств.

**Задача 4.**

В цехе установлено 2000 станков. Режим работы цеха трехсменный, продолжительность смены 8ч. В первую смену работало 1670 станков, во вторую - 50% станочного парка, в третью 10%. Число выходных и праздничных дней в году - 100. Время фактической работы станков – 3800 ч. Годовой объем выпуска продукции - 340 тыс. изделий, а производственная мощность – 360 тыс. изделий. Плановый процент простоев на ремонт станков – 2 %. Определить коэффициент сменности работы станков, коэффициенты интенсивной, экстенсивной и интегральной загрузки.

**ТЕМА 6.АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ, МЕТОДЫ АМОРТИЗАЦИИ**

**6.1.Понятие амортизации. Формирование амортизационного фонда**

Амортизация – это процесс перенесения стоимости изношенной масти основных фондов на создаваемую продукцию, выполняемую работу, оказываемые услуги. В соответствии с нормативами часть стоимости основных фондов включается в издержки производства или себестоимость продукции.

В основе амортизационной системы лежит ее воспроизводственная функция. Она является источником денежных средств целевого назначения. Сохранность этой функции должна обеспечиваться как ее объемами, определяемыми с учетом инфляции, так и целевым использованием. Первое условие может выполняться при своевременном изменении норм амортизации и текущей индексации стоимости основных фондов, второе – при хранении и использовании амортизационных средств на счетах в банках или специальном инвестиционном банке.

Объектами для начисления амортизации являются основные фонды предприятий, действующих как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере.

Сумма амортизации – это величина износа основных фондов, выраженная в денежной форме, за определенный период. Она определяется исходя из балансовой стоимости по каждому виду основных фондов с учетом ввода в эксплуатацию новых и выбытия изношенных, а также установленных норм амортизации в процентах. Сумма амортизации рассчитывается по формуле:

А = Ф n / 100 ,

где Ф – балансовая стоимость основных фондов;

п – норма амортизации.

Норма амортизации – это установленный в процентах размер амортизационных отчислений по каждому виду основных фондов за определенный период. При этом за балансовую стоимость принимается стоимость основных производственных фондов по данным последней переоценки или их первоначальная стоимость:

п = А / Т Ф ,

где Т – нормативный срок службы;

А – полная сумма амортизации, начисленная за нормативный срок службы, руб.;

Ф – первоначальная стоимость основных производственных фондов, руб.

Новым аспектом в политике амортизационных отчислений является введение для организаций и хозяйств права ускоренной амортизации. При введении ускоренной амортизации норма годовых амортизационных отчислений увеличивается не более чем в 2 раза и должна быть согласована в установленном порядке. Действие права на ускоренную амортизацию относится только к машинам, оборудованию и транспортным средствам, введенным в действие после 01.01.1991 г. с нормативным сроком службы более трех лет. Ускоренная амортизация не распространяется на транспортные средства, нормативный срок службы которых установлен в зависимости от фактической загрузки (например, для автомобилей – от фактического пробега). Имеются и другие ограничения. При нарушении установленного порядка применения ускоренной амортизации дополнительно начисленные суммы исключаются из издержек производства и обращения. Такой подход связан с тем, что ускоренная амортизация, с одной стороны, приводит к росту себестоимости продукции (работ), а с другой – занижает прибыль организаций, что ведет к уменьшению величины взимаемых налогов, соответственно и доходной части бюджета, а это в условиях бюджетного дефицита является нежелательным.

**6.2.Оценка основных фондов**

В экономике основные фонды предприятия принято учитывать в стоимостных единицах измерения. Основные фонды в их денежном выражении называются основными средствами.

Оценка основных фондов предприятия может вестись: по первоначальной (балансовой) стоимости, восстановительной и остаточной стоимости.

Первоначальная стоимость основных фондов – стоимость, слагающаяся из затрат по их возведению (сооружению) или приобретению, включая расходы по их доставке и установке, а также иные расходы, необходимые для доведения данного объекта до состояния готовности к эксплуатации по назначению.

В условиях переходного периода к рыночным отношениям расширяются возможности поступления основных средств на предприятия. Поэтому в зависимости от способа поступления активных основных средств их первоначальная стоимость определяется следующим образом:

-внесенных учредителями в счет их вклада в уставный капитал предприятия – по договоренности сторон;

-изготовленных на самом предприятии, а также приобретенных за плату у других предприятий и лиц – исходя из фактически произведенных затрат по возведению (сооружению) или приобретению этих объектов, включая расходы по доставке, монтажу и установке;

-полученных от других предприятий и лиц безвозмездно, а также в качестве субсидий правительственного органа – экспертным путем или по данным документов приемки-передачи;

-долгосрочно арендуемых – по договоренности сторон.

Первоначальная (балансовая) стоимость (Сп) отдельных видов ОФ:

Сп = Соб + Ст +См ,

где Соб – стоимость приобретенного оборудования;

Ст – затраты по транспортировке оборудования;

См – стоимость монтажа или строительных работ.

При длительном использовании ОФ, особенно в условиях высоких темпов инфляции, первоначальная стоимость ОФ перестает соответствовать ее реальной оценке. Поэтому для устранения искажающего влияния ценового фактора применяют оценку ОФ по их восстановительной стоимости, т.е. по стоимости их производства или приобретения в условиях и по ценам данного года.

На предприятии периодически проводится работа по переоценке имеющихся ОФ, преследующая следующие цели:

* получение полных и точных данных о наличии и структуре ОФ на предприятии;
* определение восстановительной стоимости ОФ;
* определение степени износа ОФ;
* обоснование условий учета издержек производства, т.е. себестоимости продукции, уровня рентабельности производства.

Восстановительная стоимость основных фондов – это стоимость их воспроизводства в современных условиях. Величина отклонения восстановительной стоимости основных фондов от их первоначальной стоимости зависит от темпов ускорения НТП, уровня инфляции и др. Своевременная и объективная переоценка основных фондов имеет очень важное значение, прежде всего для их простого и расширенного воспроизводства.

В условиях инфляции переоценка основных фондов на предприятии позволяет:

-объективно оценить истинную стоимость основных фондов;

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

-более точно определить величину амортизационных отчислений, достаточную для простого воспроизводства основных фондов;

-объективно устанавливать продажные цены на реализуемые основные фонды и арендную плату (в случае сдачи их в аренду).

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

Оценка основных средств по их остаточной стоимости необходима прежде всего для того, чтобы знать их качественное состояние, в частности определить коэффициенты годности и физического износа и составления бухгалтерского баланса.

Стоимостная оценка основных фондов необходима для их учета, анализа и планирования, а также для определения объема, структуры капитальных вложений.

Для расчета экономической эффективности использования ОФ обычно используют оценку фондов по их среднегодовой стоимости (Сср.г.). Величину Сср.г. можно определить двумя методами.

По первому методу ввод и выбытие основных фондов приурочивается к середине месяца. Среднегодовая хронологическая стоимость основных фондов может быть определена по формуле:

Сср.г. = (0,5 × Сн.г. + + 0,5 × Cк.г.i) : 12 ,

где Сн.г., Cк.г. – соответственно стоимость основных фондов на начало (на 1 января) и конец (31 декабря) отчетного года;

– суммарная стоимость основных фондов на первое число каждого месяца начиная с февраля (i = 2) и кончая декабрем текущего года.

По второму методу ввод и выбытие основных фондов приурочивается на конец анализируемого периода:

Сср.г. = Сн.г. + [: 12] – [(12 – Тi) : 12] ,

где Сввi, Слi – соответственно стоимость вводимых и выводимых (ликвидируемых) i-х основных фондов;

Тi – продолжительность эксплуатации введенных и ликвидированных основных фондов в рамках рассматриваемого отчетного года;

n, т – количество мероприятий по вводу и ликвидации ОФ.

Продолжительность эксплуатации вводимых и ликвидируемых ОФ учитывается в месяцах. Для введенных ОФ Тi равно полному количеству месяцев начиная с 1-го числа месяца, следующего за вводом их в эксплуатацию. Для ликвидируемых ОФ значение Тi исчисляется в полных месяцах до 1-го числа месяца, следующего зa их выбытием.

**6.3. Показатели эффективности использования основных фондов**

Показателями использования основных производственных фондов являются фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность.

Фондоотдача – выпуск продукции на 1 руб. стоимости основных производственных фондов по предприятию. Она определяется по формуле:

Фо = ВП / Ф ,

где ВП – объем выпущенной продукции (товарной, валовой, реализованной) или в натуральном выражении за определенный период (год);

Ф – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов

определяется по формуле:

Ф = Фн + (Фв tв) / 12 + (Фл tл) / 12 ,

где Фн – стоимость основных фондов на начало года, руб.;

Фв и Фл – стоимость соответственно вновь вводимых и ликвидируемых основных фондов, руб.;

tв – число полных месяцев эксплуатации вновь введенных основных фондов;

tл – число месяцев, остающихся со времени выбытия основных фондов до конца года.

Фондоотдача – показатель, определяемый также по активной части основных производственных фондов и по прибыли предприятия.

Фондоемкость – показатель, обратный фондоотдаче и характеризующий стоимость основных производственных фондов для выполнения единицы объема работ. Она определяется по формуле:

Фе = Ф / ВП или Фс = 1 / Фо.

Фондовооруженность – показатель, характеризующий степень вооруженности рабочих основными производственными фондами. Она определяется по формуле:

Фв = Ф / Чср.р ,

где Чср.р – среднесписочная численность рабочих основного и вспомогательного производства.

Баланс основных производственных фондов определяется по формуле:

Фк = Фн + Фв – Фл ,

где Фн, Фк – стоимость основных производственных фондов соответственно на начало и конец года;

Фв, Фл – стоимость соответственно вводимых и ликвидируемых основных фондов.

**Контрольные вопросы**

1. Виды износа и амортизация основных фондов.
2. Срок полезного использования объектов основных средств, порядок его определения.
3. Нормы амортизации, их роль и методика разработки.
4. Методы начисления амортизации: линейные и нелинейные.
5. Амортизационный фонд, его планирование и использование.

**Задачи**

Задача 1.

Первоначальная стоимость основного средства 100 тыс. руб. Срок полезного использования 5 лет. Построить план амортизационных отчислений линейным способом, способом уменьшаемого остатка, способом списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования, способом списания стоимости пропорционально объему продукции, если объем продукции по годам распределился следующим образом: 1 год – 300 тыс. шт, 2 год -200 тыс.шт, 3 год – 100 тыс.шт, 4 год – 300 тыс.шт, 5 год – 100 тыс.шт.

Задача 2.

Организация приобрела объект основных средств, относящийся к первой группе амортизируемого имущества, за 100 тыс.руб. Срок его полезного использования составляет 20 месяцев. Для целей налогообложения амортизация начисляется нелинейным способом. Определить амортизационные отчисления по данному объекту.

**ТЕМА 7. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ**

**7.1. Понятие, классификация нематериальных активов**

Нематериальные активы – принципиально новый объект финансового учета, который интегрирует в себе все особенные виды вложения капитала предприятия, а также характеризует его экономический потенциал и финансовую стабильность.

Общая классификация нематериальных активов:

1)по составу:

-интеллектуальная собственность;

- имущественные права;

- отложенные затраты.

2) по сроку полезного использования:

-функционирующие (работающие);

- нефункционирующие.

3) по оборачиваемости:

- текущие; -долгосрочные.

4)по степени отчуждения:

- отчужденные; - неотчужденные.

5)по степени вложения индивидуального труда:

- собственные;

- паевые;

- приобретенные.

Классификация нематериальных активов по правовым признакам и по признакам целостности:

По правовому признаку:

- объекты авторс­кого права;

- объекты смежных прав;

- объекты научно- технической информации;

- объекты промышленной собственности;

- объекты природной среды;

- объекты права использования.

По признаку целостности:

- неотделимые от предприятия: системы и методы функционирования; совокупность постоянных клиентов; репутация предприятия; преимущества территориального размещения и тому подобное.

- неотделимые от индивида: личная репутация; личные профессиональные качества, коммерческие способности; талант, эрудиция.

- неотделимые не от предприятия, не от индивида: фабричные марки и клейма; товарные знаки; секретные рецепты и технологии.

**7.2.Роль, значение нематериальных активов в хозяйственной деятельности предприятия**

Главной целью учета интеллектуальной собственности, в качестве нематериальных активов предприятия, выступает наиболее полное определение размера производственных фондов субъекта ведения хозяйства. Характерной особенностью является то, что в качестве объекта учета выступает не сама интеллектуальная собственность, а права на ее использование.

Из позиций стоимости нематериальный актив следует рассматривать в таких аспектах:

-источник происхождение нематериального актива, учитывая его влияние на процесс производства, и способы управления этим процессом;

- приобретение прав собственности при одновременном лишении всех прав владельца нематериального актива;

- механизм формирования цены нематериального актива в процессе его приобретения;

- механизм формирования цены нематериального актива в процессе егПо источникам поступления нематериальные активы предприятия классифицируют:

1) из позиций разработчика - результаты научно-исследовательских работ, изобретения, рационализаторские предложения и тому подобное;

2) из позиции продавца и покупателя - физических и юридических лиц; резидентов или нерезидентов;

3) по сферам проявления эффекта от использования - уменьшения себестоимости, улучшения управленческих решений, роста объемов продажи.

Механизм формирования цены нематериального актива в значительной мере связан с методами оценки, которые определяются в зависимости от природы объекта его происхождения, цели оценки. Следует отметить одну особенность ценообразования в этой сфере - цена нематериального актива тесно связана с объектом его материального воплощения.

Из позиций срока полезного использования покупателю нематериального актива следует учитывать жизненный цикл продукта, а также связанных с этим технологий, методов организации производства и т.п. В целом жизненный цикл нематериального актива не совпадает с жизненным циклом товара, обычно опережая его па один-два этапы.

Из позиции доходности (прибыльности) объектов нематериальных активов покупателю придется учитывать желание продавца относительно механизма разделения прибыли от использования актива.

Из позиции капитализации, объекты нематериальных активов покупают и другие товары (продукцию), потому им присущи все свойства рыночного товара.

**Контрольные вопросы**

1. Понятие, особенности и состав нематериальных активов.

2.Виды нематериальных активов

3.Особенности начисления амортизации на нематериальные активы.

**ТЕМА 8.ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ. ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ**

**8.1.Понятие, экономическая сущность оборотных средств предприятия**

Оборотные средства наряду с основными и рабочей силой являются важнейшим элементом (фактором) производства. Недостаточная обеспеченность предприятия оборотными средствами парализует его деятельность и приводит к ухудшению финансового положения.

Различают два понятия: оборотные средства и оборотные фонды.

Под оборотными фондами понимается часть средств производства, которые единожды участвуют в производственном процессе и свою стоимость сразу и полностью переносят на производимую продукцию.

К оборотным фондам относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, комплектующие изделия, не законченная производством продукция, топливо, тара и другие предметы труда.

Оборотные средства как экономическая категория шире, чем оборотные фонды. Оборотные средства складываются из оборотных фондов и фондов обращения.

К фондам обращения относятся средства, обслуживающие процесс реализации продукции: готовая продукция на складе, товары, отгруженные заказчикам, но еще не оплаченные ими, средства в расчетах, денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банках.

Таким образом, оборотные средства – это денежные средства предприятия, предназначенные для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Для изучения состава и структуры оборотные средства группируются по четырем признакам: 1) сферам оборота; 2) элементам; 3) охвату нормированием; 4) источникам финансирования.

По сферам оборота оборотные средства подразделяются на оборотные производственные фонды (сфера производства) и фонды обращения (сфера обращения).

Оборотные средства функционируют одновременно в сфере производства и в сфере обращения, проходя три стадии кругооборота: снабжение, производство и сбыт (реализация). Более наглядно кругооборот оборотных средств представляет собой:

Д – ПЗ ... П ... ГП – Д1.

На денежные средства (Д) предприятие приобретает все необходимые предметы труда для производства продукции, которые приобретают форму производственных запасов (ПЗ), затем идет непосредственно процесс производства (П), в результате которого получается готовая продукция (ГП), она реализуется, и предприятие за нее получает определенные денежные средства (Д1). Таким образом средства совершают один оборот, затем все повторяется вновь.

**8.2. Классификация оборотных средств**

По элементу оборотные средства классифицируются на:

а) производственные запасы (сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, тара, запасные части для ремонтов, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы);

б) затраты на незаконченную продукцию (незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов);

в) готовую продукцию (продукция на складах, отгруженная продукция);

г) денежные средства и средства в расчетах (денежные средства, дебиторская задолженность и прочие расчеты);

По охвату нормированием – на нормируемые (производственные запасы, затраты на незаконченную продукцию, продукция на складах. Они включают все оборотные средства, находящиеся в сфере производства. В сфере обращения нормирует­ся только та часть оборотных средств, которая овеществлена в го­товой продукции.) и ненормируемые (отгруженная продукция, денежные средства и средства в расчетах, дебиторская задолженность);

По источнику формирования – на собственные оборотные средства (прибыль, устойчивые пассивы) и заемные оборотные средства (кредиты, денежные средства и средства в расчетах).

**8.3.Состав и структура оборотных средств**

Под структурой оборотных фондов понимается соотношение их отдельных элементов во всей их совокупности. Знание и анализ структуры оборотных средств на предприятии имеют очень важное значение, так как она в определенной мере характеризует финансовое состояние на тот или иной момент работы предприятия. Структура оборотных средств на предприятиях различных отраслей промышленности не одинакова и зависит от:

-специфики предприятия. На предприятиях с длительным производственным циклом (например, в судостроении) велика доля незавершенного производства; на предприятиях горного профиля большая доля расходов будущих периодов. На предприятиях, у которых процесс производства продукции скоротечный, наблюдается большой удельный вес производственных запасов;

-качества готовой продукции. Если на предприятии выпускается продукция низкого качества, которая не пользуется спросом у покупателей, то резко повышается доля готовой продукции на складах;

-уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства;

-ускорения научно-технического прогресса.

При всем этом необходимо иметь ввиду, что одни факторы носят долговременный характер, другие – кратковременный.

**8.4. Методы оценки нормирования оборотных средств**

В практике нормирования и планирования оборотных средств ис­пользуется несколько методов: метод прямого счета, аналитический, опытно-лабораторный, отчетно-статистический и коэффициентный.

При аналитическом методе оценки норматив оборотных средств устанавливается по фактической величине оборотных средств за определенный период с учетом поправок на излишки и ненужные запасы, а также на изменение в условиях производства и снабже­ния. Поэтому данный метод предусматривает классификацию обо­ротных средств на две группы: зависящие от изменения объема производства (сырье, основные материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, топливо, тара, незавершенное производство и го­товая продукция) и независящие (запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, расходы будущих периодов). Данный метод наиболее часто применяется при определении нор­матива оборотных средств в перспективе.

При опытно-лабораторном методе норматив оборотных средств устанавливается на основе данных опытов и лабораторных иссле­дований. Этот метод широко применяется при нормировании рас­хода вспомогательных материалов.

При отчетно-статистическом методе норматив оборотных средств определяется на основе отчетно-статистических данных за тот или иной отчетный период. Норма на планируемый период разрабатыва­ется с учетом ее тенденции к сокращению в прошлом периоде.

При коэффициентном методе норматив оборотных средств на планируемый период устанавливается с помощью норматива пред­шествующего периода и с учетом изменения объема производства и ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Величина нормируемых оборотных средств должна всегда удов­летворять реальной потребности производства. При занижении нор­матива предприятие не сможет обеспечить производство необходи­мыми запасами, своевременно расплатиться с поставщиками, ра­бочими, служащими и т. п. При завышении норматива образуются значительные сверхнормативные запасы, происходит заморажива­ние средств, что ведет к потерям. Завышенный норма­тив способствует сокращению уровня рентабельности, увеличению размера выплаты за увеличение стоимости имущества предприя­тия.

Для определения оптимальной величины нормируемых оборот­ных средств большое значение имеет нормирование расхода мате­риальных ресурсов, т. е. установление максимально допустимого ко­личества сырья или материалов, необходимого для изготовления продукции или выполнения работы с учетом проведения намечен­ных организационно-технических мероприятий по совершенство­ванию производства. Нормирование расхода материальных ресур­сов направлено на выявление и мобилизацию внутренних резервов предприятия для более рационального использования материаль­ных ресурсов.

Нормы расхода материальных ресурсов подразделяются на пять групп в зависимости от назначения нормируемого материала, вре­мени действия нормы, масштаба действия, объекта нормирования, номенклатуры материалов. В зависимости от назначения нормируе­мого материала они классифицируются на нормы расхода основ­ных и вспомогательных материалов.

Нормы расхода вспомогательных материалов подразделяются на шесть подгрупп:

-нормы расхода вспомогательных материалов, вещественно входящих в готовую продукцию;

-нормы расхода вспо­могательных материалов;

-нормы расхода вспомогательных материалов на тару и упаковку;

-нормы расхода топлива и других вспомогательных мате­риалов;

-нормы расхода электроэнергии.

Последняя подгруппа, в свою очередь, подразделяется в зависимости от характера использова­ния электроэнергии на три вида: двигательную электроэнергию, электроэнергию на технологические цели и на освещение.

По времени действия различают годовые (квартальные) и опе­ративно-технические нормы расхода.

Годовые нормы отражают предельный расход материальных ре­сурсов на единицу продукции (или работы) в среднем за год. Они могут включать квартальные нормы. Такого рода деление целесооб­разно при установлении нормы расхода материалов, величина ко­торого может изменяться в зависимости от времени года, напри­мер расход кокса в доменном производстве.

Оперативно-технические нормы определяют предельный расход сырья и материалов для конкретных условий технологического про­цесса и заданного уровня организации производства.

В зависимости от масштаба действия нормы расхода материаль­ных ресурсов подразделяются на единичные (индивидуальные) и сводные. Единичные нормы устанавливают расход материалов на кон­кретную единицу продукции, изготовляемую на определенном за­воде или определенном виде оборудования, например норма рас­хода цветного металла на трактор определенной модели. Сводные нормы характеризуют расход материалов на одну и ту же продук­цию (работу), изготовляемую несколькими однородными предпри­ятиями промышленности.

В зависимости от объекта нормирования различают нормы на изделие и нормы на деталь (узел). Нормы на изделие определяют плановый расход материалов на изделие в целом, нормы на деталь — расход материалов на детали данного изделия (например, нормы расхода металла на полуось).

В зависимости от номенклатуры нормируемых материалов раз­личают нормы расхода материалов в укрупненной номенклатуре и нормы расхода материалов в детальной номенклатуре. Нормы расхо­да в укрупненной номенклатуре применяются для расчета годовой потребности предприятия в материальных ресурсах, а также для выявления и анализа общих результатов предприятия в работе по экономии материалов. Нормы расхода в детальной номенклатуре не­обходимы для разработки ежеквартальных заявок на материалы и для снабжения цехов конкретными профилями, сортами, марками и размерами материалов.

Нормирование оборотных средств начинается с определения среднесуточного расхода сырья, основных материалов к покупных полуфабрикатов в плановом периоде. Среднесуточный расход рассчитывается по группам, причем в каждой группе выделяются важнейшие виды сырья, материалов, которые составляют примерно 80% общей стоимости материальных ресурсов соответствующей группы. Среднесуточный расход материальных ресурсов (Р) – это частное от деления суммы всех плановых годовых расходов на годовой календарный период (360 дней).

Норматив производственных запасов включает:

* текущий запас, который предназначен для обеспечения производства материальными ресурсами между двумя очередными поставками и определяется как произведение среднесуточного расхода (Pсут) на интервал между поставками в днях (И), т. е.

ТЗ = Рсут И.

Текущий запас достигает максимальной величины в момент очередной поставки. По мере использования он уменьшается и к моменту очередной поставки полностью потребляется;

* страховой запас, который определяется как половина произведения среднесуточного расхода материала (Рсут) на разрыв в интервале поставок

(И = Ифакт - Иплан) : СЗ - Рсут (Ифакт - Иплан) 0,5.

При укрупненной оценке он может приниматься в размере 50% текущего запаса. Когда предприятие-потребитель расположено вдали от транспортных путей либо используются нестандартные, уникальные материалы, норма страхового запаса может быть доведена до 100%. При поставке материалов по прямым договорам страховой запас сокращается до 30%.

Страховой запас возникает в результате нарушения времени поставки материала со стороны поставщика;

* транспортный запас создается, если нарушение времени поставки связано с транспортной организацией. Он рассчитывается аналогично страховому запасу:

Тр3 = Р (Ифакт - Иплан) 0,5;

* технологический запас создается в тех случаях, когда поступающие материальные ценности не отвечают требованиям технологического процесса и до запуска в производство проходят соответствующую обработку. Технологический запас равен произведению коэффициента технологического материала Ктех (устанавливается комиссией из представителей поставщика и потребителя) на сумму запасов:

Тех3 = (ТЗ + СЗ + Тр3) Ктех.

**8.5.Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия**

Важнейшими показателями использования оборотных средств на предприятии являются коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Коб) показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год). Он определяется по формуле

Коб = ,

где Vp – объем реализации продукции за отчетный период;

Оср – средний остаток оборотных средств за отчетный период.

Продолжительность одного оборота в днях (Д) показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции. Он определяется по формуле:

Д = , или Д = ,

где Т – число дней в отчетном периоде.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств позволяет при неизменной стоимости объема производства высвободить часть оборотных средств. Высвобождение оборотных средств может быть абсолютным и относительным. Абсолютное высвобождение возникает, когда фактическая потребность меньше плановой, т. е. это разница между плановой потребностью на данный период и фактической суммой средних остатков нормируемых оборотных средств. Относительное высвобождение – это разница между плановой и расчетной потребностью в оборотных средствах.

Так же для анализа и планирования расхода материальных ресурсов могут быть использованы следующие показатели: коэффициент использования, коэффициент раскроя, выход продукта (полуфабриката), коэффициент извлечения продукта из исходного сырья.

Коэффициент использования характеризует степень использования сырья и материалов и определяется отношением полезного расхода (массы, теоретического расхода) к норме расхода материалов, установленной на изготовление единицы продукции (работы).

Коэффициент раскроя – показатель, характеризующий степень полезного использования листовых, полосных, рулонных материалов в заготовительном производстве; определяется отношением массы (площади, длины, объема) производственных заготовок к массе (площади, длине, объему) исходной заготовки раскраиваемого материала.

Расходный коэффициент – показатель, обратный коэффициенту использования и коэффициенту раскроя. Он определяется как отношение нормы расхода материальных ресурсов, установленной на производство единицы продукции (работы), к полезному их расходу.

Выход продукта (полуфабриката) выражает отношение количества произведенного продукта к количеству фактически израсходованного сырья.

Коэффициент извлечения продукта из исходного сырья характеризует степень использования полезного вещества, содержащегося в соответствующем виде исходного сырья. Он определяется отношением количества извлеченного полезного вещества из исходного сырья к общему его количеству, содержащемуся в этом сырье.

Важнейшим обобщающим показателем уровня использования всех материальных ресурсов на предприятии является материалоемкость продукции (Ме); обратный показатель материалоемкости продукции – материалоотдача (Мо). Они определяются по формулам:

Ме =  , Мо =  ;

Ме =  , Мо =  ,

где МЗ – количество израсходованных материальных ресурсов на предприятии;

ТП – выпуск товарной продукции на предприятии;

Vp – объем реализованной продукции.

**Контрольные вопросы**

1. Оборотные фонды и оборотные средства: понятие, состав и классификация.
2. Нормирование оборотных средств.
3. Экономическое значение улучшения использования оборотных средств.
4. Показатели использования оборотных средств, действующие в российской практике.

**Задачи**

**Задача 1.**

Годовая плановая потребность по основным материалам – 40 тонн. Стоимость 1 тонны основного материала 60 тыс. руб. Количество поставок – 4 раза в год. Транспортный запас составляет 4 дня, подготовительный – 1 день. Норма запаса вспомогательных материалов составляла 15 дней. Улучшение системы поставок в плановом периоде позволит сократить интервал поставок на 2 дня. По смете затрат на производство в плановом периоде на эти виды запасов выделяется 2 млн.руб. Определить норматив оборотных средств для данного вида запасов.

**Задача 2.**

Выпуск продукции составил 100 тыс. ед., реализовано было 80% выпущенной продукции. Затраты на производство единицы изделия составляют 230 руб., цена реализации на 25% выше. Среднегодовая стоимость оборотных средств 7 800 тыс. руб. Определить коэффициент оборачиваемости оборотных средств, длительность одного оборота и коэффициент загрузки оборотных средств.

**ТЕМА 9.ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ. ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**9.1.Понятие трудовых ресурсов (кадров), их роль в деятельности предприятия**

Кадры или трудовые ресурсы предприятия - это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. В списочный состав включаются все работники, принятые на работу, связанную как с основной, так и не основной его деятельностью.

Трудовые ресурсы (кадры) предприятия являются главным ресурсом каждого предприятия, от качества и эффективности использования которого во многом зависят результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособности.

Трудовые ресурсы приводят в движение материально-вещественные элементы производства. Создают продукт, стоимость и прибавочный продукт в форме прибыли. Отличие трудовых ресурсов от других видов ресурсов предприятия заключается в том, что каждый наемный работник может отказаться от предложенных ему условий и потребовать изменения условий труда и модификации неприемлемых, с его точки зрения, работ, переобучения другим профессиям и специальностям или в конечном счете, может, наконец, уволиться с предприятия по собственному желания.

Кадровый состав или персонал предприятия и его изменения имеют определенные количественные, качественные и структурные характеристики, которые могут быть с меньшей или большей степенью достоверности измерены и отражены следующими абсолютными и относительными показателями:

А) списочная и явочная численность работников предприятия и (или) его внутренних подразделений, отдельных категорий и групп на определенную дату;

Б) среднесписочная численность работников предприятия и (или) его внутренних подразделений за определенный период;

В) удельный вес работников отдельных подразделений (групп, категорий) в общей численности работников предприятия;

Г) темпы роста (прироста) численности работников предприятия за определенный период;

Д) средний разряд рабочих предприятия;

Е) удельный вес служащих, имеющих высшее или среднее специальное образование в общей численности служащих и (или) работников предприятия;

Ё) средний стаж работы по специальности руководителей и специалистов предприятия;

Ж) текучести кадров по приему и увольнению работников;

3) фондовооруженность труда работников и (или) рабочих на предприятии и другие.

**9.2.Количественная характеристика трудовых ресурсов**

Количественная характеристика трудовых ресурсов (персонала) предприятия в первую очередь измеряется такими показателями, как списочная и среднесписочная численность работников.

Списочная численность работников предприятия - это численность работников списочного состава на определенное число или дату с учетом принятых и выбывших в этот день работников.

Явочная численность - это количество работников списочного состава, явившихся на работу. Разница между явочным и списочным составом характеризует количество целодневных простоев (отпуска, болезни, командировки и т.д.)

Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на количества календарных дней месяца. Среднесписочная численности работников за квартал (год) определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы работы предприятия в квартале (году) и деления полученной суммы на 3. Кроме численности работников количественная характеристика трудового потенциала предприятия и (или) его внутренних подразделений может быть представлена и фондом ресурсов труда (Фр.т.) в человеко-днях или человеко-часах, который можно определить путем умножения среднесписочной численности работников (Чс.п.) на среднюю продолжительность рабочего периода в днях или часах (Тр.в.):

Фр.т. = Чс.п. \* Тр.в.,

где Фр.т. - фонд ресурсов труда,

Чс.п. - Среднесписочная численность работников,

Тр.в. - средняя продолжительность рабочего периода.

**9.3.Качественная характеристика трудовых ресурсов**

Качественная характеристика персонала предприятия определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности его работников для выполнения целей предприятия и производимых ими работ.

В настоящее время нет единого понимания качества труда и качественной составляющей трудового потенциала рабочей силы. Длительные дискуссии по этим вопросам в экономической литературе в 40-60-х и 70-х гг. наметили лишь основной круг параметров или характеристик, определяющих качество труда:

А) экономические (сложность труда, квалификация работника, отраслевая принадлежность, условия труда, трудовой стаж);

Б) личностные (дисциплинированность, наличие навыков, добросовестность, оперативность, творческая активность);

В) организационно-технические (привлекательность труда, насыщенность оборудованием, уровень технологической организации производства, рациональная организация труда);

Г) социально-культурные (коллективизм, социальная активность, общекультурное и нравственное развитие).

**9.4.Структурная характеристика трудовых ресурсов**

Структурная характеристика трудовых ресурсов (персонала) предприятия определяется составом и количественным соотношением отдельных категорий и групп работников предприятия.

Работники подразделяются на:

- промышленно-производственный персонал;

- персонал не промышленных организаций - в основном работники жилищно-коммунального хозяйства, детских и врачебно-санитарных учреждений, принадлежащих предприятию.

К специалистам относятся лица, осуществляющие техническое и организационное обслуживание, руководство производством и обслуживанием.

К руководителям относят рабочих, занимающих должности руководителя предприятия. Младший обслуживающий персонал - это работники, выполняющие работы по содержанию чистоты на предприятии, по обслуживанию аппарата управления, а так же другие подсобные рабочие (дворник). К ученикам относятся лица, проходящие производственное обучение, или частично участвующие в производстве.

К рабочим относят работников предприятия, непосредственно занятых созданием материальных ценностей или оказанием производственных и транспортных услуг. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных. К основным относят тех, кто непосредственно выполняет производственные процессы по изготовлению продукции, а к вспомогательным - рабочих, которые заняты обслуживанием оборудования, транспортировкой материалов, работающих в основных цехах.

К служащим относятся работники, осуществляющие финансово-расчетные, снабженческо-сбытовые и другие функции. Квалификация работника определяется уровнем специальных знаний и практических навыков и характеризует степень сложности выполняемого им конкретного вида работы.

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 в общей среднесписочной численностью персонала предприятия .

**9.5.Показатели эффективности использования трудовых ресурсов**

Мерой затрат труда является рабочее время. Производительность труда - эффективность, результативность труда в процессе производства. Практике известны различные методы и показатели измерения производительности труда, что связано с особенностями производства, применяемой техники, сырья, материалов, организацией производства и управления, а также с целями экономического исследования.

Измерение производительности труда осуществляется путем сопоставления результатов труда в виде объема произведенной продукции с затратами труда. В зависимости от прямого или обратного отношения этих величин существуют два показатели: выработка и трудоемкость.

Выработка характеризует количество продукции в единицу рабочего времени.

Трудоемкость характеризует затраты рабочего времени на единицу произведенной продукции.

Выработка наиболее универсальный показатель производительности труда. В связи с тем, что затраты рабочего времени могут быть выражены количеством отработанных человека- дней, человеко-часов, средним списочным числом работников или всех работников, различают показатели средней часовой, средней дневной и средней годовой выработки на одного рабочего. Среднегодовая выработка определяется как на одного рабочего, так и на одного работающего.

Выработка среднечасовая (на один отработанный человеко-час) определяется отношением количества производимой продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции, т.е. к общему количество отработанных человеко-часов:

Вч = Vtп. / N\*Фэ,

где Vtп.- обьем произведенной продукции,

N- численность персонала,

Фэ- эффективный фонд времени.

Вч = Вдн / t,

где Вдн- среднечасовая выработка,

t- продолжительность рабочего дня.

Выработка среднедневная (на один отработанный человеко-день) определяется отношением количества произведенной продукции к общему количеству отработанных человеко-дней:

Вдн = Vtп / N\*Д,

где Д- количество рабочих дней в периоде.

Выработка среднегодовая (на одного среднесписочного работника) определяется отношением количества произведенной продукции к среднесписочной численности работников:

Вr = Vtп / Nппп, где

где Nппп- среднесписочная численность промышленно- производственного персонала.

Среднечасовая выработка является наиболее точным показателем уровня производительности труда, так как исключает потери рабочего времени. Основным показателем является среднегодовая выработка, обратным трудоемкость продукции. Трудоемкость измеряется в часах. В зависимости от состава трудовых затрат учитываются следующие виды трудоемкости: ТРУД

Технологическая трудоемкость включает все затраты основных рабочих, сдельщиков и повременщиков (Ттех).

Трудоемкость обслуживания производства включает затраты труда вспомогательных рабочих (Тобс).

Производственная трудоемкость включает затраты всех рабочих (Тпр).

Трудоемкость управления производством включает затраты труда ИТР, служащих (Тупр).

Полная трудоемкость включает затраты труда всех категорий персонала (Тпол).

Тпол = Ттех+Тобс+Тупр = Тпр+ Тупр.

По месту приложения труда выделяют трудоемкость фирмы, цеховую, участка, бригады и рабочего места.

По характеру и назначению затрат различают нормативную, плановую и фактическую трудоемкость.

Трудоемкость нормативная (Тн) отражает затраты труда при действующих на данных момент нормах.

Тн = Нвр\*g / 60,

где Нвр- норма времени в минутах на еденицу продукции,

g- количество изготовляемых изделий.

Трудоемкость плановая (Тпл) отражает затраты труда на единицу времени.

Тпл = Тн / Квн.

Трудоемкость фактическая (Тф) отражает фактические затраты труда , в том числе и потери рабочего времени.

В отличие от показателей выработки трудоемкость имеет ряд преимуществ: устанавливает прямую зависимость между обьемом производства и трудовыми затратами, более реально отражает экономию живого труда, она не зависит от сдвигов в ассортименте, обеспечивает сопоставимость результатов на одинаковые изделия.

**9.6.Организация оплаты труда на предприятии**

В основе формирования оптимальных условий применения труда лежит изучение трудового процесса, которое развивается на основе исследований динамики производительности труда, ана­лиза затрат рабочего времени и заработанной платы, как важнейшего стимула труда.

Заработная плата является формой вознаграждения за труд и важным стимулом работников предприятия, поскольку выполняет воспроизводственную и стимулирующую (мотивационную) функции.

Для работников предприятия оплата их труда в виде заработной платы является их личным доходом, который должен соответствовать личному вкладу в результаты деятельности предприятия. Реальные доходы работника определяются номинальной реальной заработной платой и общественными фондами потребления (последние все в меньшей степени).

Номинальная заработная плата – это сумма денег, которую получает работник за свой труд.

Реальная заработная плата показывает, какое количество предметов потребления и услуг можно купить на номинальную заработную плату.

Организация оплаты труда непосредственно на предприятии состоит из следующих основных элементов:

* формирование фонда оплаты труда,
* нормирование труда,
* установление тарифной системы,
* выбор наиболее рациональных форм и систем заработной платы.

Фонд оплаты труда представляет собой источник средств, предназначенных для выплат заработной платы и выплат социального характера. Нормирование труда дает возможность учитывать качество труда и индивидуальный вклад работника в общие результаты деятельности предприятия.

Тарифная система позволяет соизмерять разнообразные конкретные виды труда, учитывая их сложность и условия выполнения, т.е. качество труда. Она состоит из следующих основных элементов:

* тарифная сетка, устанавливающая дифференциацию в оплате труда с учетом разряда работы и отраслевой принадлежности предприятия;
* тарифные ставки, определяющие абсолютный размер оплаты простого труда (1-го разряда) в единицу времени (день, час);
* тарифно-квалификационные справочники, подразделяющие различные виды работ на группы в зависимости от их сложности;
* районные коэффициенты к заработной плате, компенсирующие различия в стоимости жизни в различных природно-климатических условиях (регионах);
* доплаты к тарифным ставкам и надбавки за совмещение профессий, расширение зон обслуживания, сверхурочные работы, работу в праздничные и выходные дни, вредность, работу во вторую и третью смены и др.

В современных условиях на предприятиях применяются различные формы и системы оплаты труда (рис. 1), но наибольшее распространение получили две формы оплаты труда: сдельная и повременная.



**Рис. 9.1. Формы и системы заработной платы**

Сдельная оплата труда – это оплата труда за количество произведенной продукции (работ, услуг).

Чаще всего на предприятии применяется не простая сдельная оплата труда, а сдельно-премиальная.

Сдельно-премиальная – это такая система оплаты труда, когда рабочий получает не только сдельный заработок, но и премию. Премия обычно устанавливается за достижение определенных показателей: выполнение плана производства продукции, заданий по качеству продукции или экономии в расходовании материальных и ТЭР и др.

Повременная оплата труда – это оплата труда за отработанное время, но не календарное, а нормативное, которое предусматривается тарифной системой.

Повременно-премиальная – это такая оплата труда, когда рабочий получает не только заработок за количество отработанного времени, но и определенный процент премии к этому заработку.

Целесообразность применения сдельной или повременной системы оплаты труда зависит от многих факторов, которые сложились на момент принятия решения.

Повременную систему оплаты труда наиболее выгодно применять, если:

* на предприятии функционируют поточные и конвейерные линии со строго заданным ритмом;
* функции рабочего сводятся к наблюдению и контролю за ходом технологического процесса;
* затраты на определение планового и учет произведенного количества продукции относительно велики;
* количественный результат труда не может быть измерен и не является определяющим;
* качество труда важнее его количества;
* работа является опасной;
* работа неоднородна по своему характеру и нерегулярна по нагрузке;
* на данный момент увеличение выпуска продукции (работ, услуг) на том или ином рабочем месте является нецелесообразным для предприятия;
* увеличение выпуска продукции может привести к браку или снижению ее качества.

Сдельную систему оплаты труда на предприятии наиболее целесообразно применять в следующих случаях:

* имеется возможность точного учета объемов выполняемых работ;
* имеются значительные заказы на производимую продукцию, а численность рабочих ограничена;
* одно из структурных подразделений предприятия (цех, участок, рабочее место) является «узким» местом, т.е. сдерживает выпуск продукции в других технологически взаимосвязанных подразделениях;
* применение этой системы отрицательно не отразится на качестве продукции;
* существует острая необходимость в увеличении выпуска продукции в целом по предприятию.

Сдельную оплату труда не рекомендуется использовать в том случае, если:

* ухудшается качество продукции;
* нарушаются технологические режимы;
* ухудшается обслуживание оборудования;
* нарушаются требования техники безопасности;
* перерасходуются сырье и материалы.

Аккордная система оплаты труда – это разновидность сдельной оплаты труда, сущность которой заключается в том, что расценка устанавливается на весь объем подлежащих выполнению работ с указанием срока их выполнения. На предприятии наиболее целесообразно применять аккордную оплату труда в следующих случаях:

* предприятие не укладывается в срок с выполнением какого-либо заказа, и при его невыполнении оно обязано будет заплатить значительные суммы штрафных санкций в связи с условиями договора;
* при чрезвычайных обстоятельствах (пожаре, обвале, выходе из строя основной технологической линии по серьезной причине), которые приведут к остановке производства;
* при острой производственной необходимости выполнения отдельных работ или внедрении нового оборудования на предприятии.

# 9.7.Бестарифная система оплаты труда

Бестарифная система оплаты труда ставит заработок работника в полную зависимость от конечных результатов работы коллектива и представляет собой его долю в заработанном всем коллективом фонде оплаты труда. При этой системе не устанавливается твердого оклада или тарифной ставки, а как правило, эта доля определяется на основе присвоенного работнику постоянного коэффициента, который определяет уровень его трудового участия.

Коэффициент трудового участия представляет собой обобщенную количественную оценку трудового вклада каждого члена бригады в зависимости от индивидуальной производительности труда и качества работы, фактического совмещения профессий, увеличения зон обслуживания и подмены отсутствующего рабочего, помощь в работе другим членам бригады, соблюдения трудовой и производственной дисциплины, выполнения более сложных и ответственных работ. Шкала с конкретными размерами КТУ устанавливается руководителем производственного подразделения по согласованию с комитетом профсоюза.

Применение такой системы целесообразно лишь в тех случаях, когда есть реальная возможность учесть результаты труда работника при общей заинтересованности и ответственности каждого члена коллектива.

При использовании бестарифной системы оплаты труда заработок работника зависит от конечных результатов работы структурного подразделения предприятия ЖКХ, в котором он работает, и от объема средств, направляемых работодателем на оплату труда.

Под "бестарифной" понимается система оплаты, характеризующаяся следующими признаками:

- тесной связью (полной зависимостью) уровня оплаты труда работника с фондом заработной платы, определяемым по конечным результатам работы коллектива;

- установлением каждому работнику постоянного (относительно постоянного) коэффициента квалификационного уровня;

- установлением каждому работнику коэффициента трудового участия в текущих результатах деятельности.

Индивидуальная заработная плата каждого работника представляет собой его долю в заработанном всем коллективом фонде заработной платы (фонде оплаты труда).

Имеются варианты "бестарифной" системы, в которых вместо двух коэффициентов (ККУ и КТУ) определяется один сводный коэффициент оплаты труда.

При "бестарифной" системе оплаты труда присвоение работнику определенного квалификационного уровня не подразумевает установление ему соответствующей тарифной ставки или оклада. Конкретный уровень оплаты труда заранее работнику неизвестен.

**Контрольные вопросы**

1. Понятия “рабочая сила”, “трудовые ресурсы”, “кадры”, “производственный персонал”.
2. Состав и структура производственного персонала предприятия. Понятие профессии, специальности, квалификации.
3. Производительность труда.
4. Нормирование труда.
5. Принципы организации оплаты труда. Формы оплаты труда.
6. Рынок труда, занятость, безработица, их понятия и состояние.

**Задачи**

**Задача 1.**

В цехе 450 станков, норма времени на обслуживание одного станка наладчиком 25 мин. Определить норму обслуживания и численности наладчиков, если цех работает в две смены по 8 часов каждая.

**Задача 2.**

На производственном участке следует обработать 620 комплектов. Затраты труда на обработку одного комплекта: по токарным работам – 8,2 ч; по фрейзерным работам – 7,1 ч. Нормы выполняются на 110% и 115% соответственно. Фонд рабочего времени за этот период – 458 ч. Определить численность рабочих на данном участке.

**Задача 3.**

На конец базисного периода численность работающих на предприятии составила 400 человек. В плановом году объем производства продукции возрастет на 5%, а производительность труда снизится на 1%. Определить потребность (или избыток) в рабочей силе на плановый период.

**Задача 4.**

В базисном периоде объем производства на предприятии составлял 1218 тыс.т, среднесписочная численность работников 600 человек. В отчетном периоде объем производства увеличился на 5%, а среднесписочная численность уменьшилась на 20 человек. Определить изменение производительности труда на предприятии.

**Задача 5.**

Рабочий, имеющий второй разряд, за месяц изготовил: 192 детали (работа третьего разряда), норма времени на деталь – 45 мин., и еще 200 деталей (работа второго разряда, тарифный коэффициент – 1,86), норма выработки – 5 деталей в час. Часовая тарифная ставка первого разряда – 20 руб. Часовая тарифная ставка третьего разряда – 40 руб. Определить заработок рабочего за месяц.

**Задача 6.**

Вспомогательный рабочий, дневная тарифная ставка которого равна 200 руб. обслуживает два объекта: бригаду основных рабочих, имеющих сменное производственное задание 100 кг продукции, и бригаду, сменное производственное задание которой составляет 50 кг продукции. В течение месяца 1-я бригада выпустила 3,2 т продукции, 2-я бригада – 1,5 т продукции. Определить заработную плату вспомогательного рабочего.

**Задача 7.**

Рабочий изготовил 100 деталей, отработав 22 смены по 8 часов каждая. Сдельная расценка за единицу продукции при 100% выполнении плана -75,37 руб.; за детали сверх нормы оплата производится по расценкам, увеличинным в 1,5 раза. Норма затрат труда на деталь 2 чел.-часа. Определить заработок рабочего.

**Задача 8.**

Рабочий, имеющий часовую тарифную ставку 53 руб. отработал полный месяц и еще 2 праздничных дня (оплачиваются в двойном размере). Размер начисленной премии – 35% тарифного заработка. В мае – 3 праздничных и 6 выходных дней. Продолжительность рабочего дня – 8 часов. Определите общую заработную плату рабочего.

**ТЕМА 10. ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**10.1.Организация планирования на предприятии. Составление производственной программы**

Планированию деятельности предприятия предшествует раз­работка его стратегии развития и существования. Актуальность планирования работы предприятия является наилучшим способом оценить шансы на успех, уберечься от коммерческой деятельности, обреченной на провал, взглянуть на свое предприятие со стороны, выявляя его слабые и сильные стороны. Планирование является средством формирования целей фирмы и способов их достижения. Непре­менное условие эффективного планирования — знание экономических законов. Например, закон стоимости требует, чтобы цена товара устанавливалась исходя из общественно необходи­мых затрат на производство и реализацию продукции. Закон на­копления проявляется в необходимости использования части прибыли для расширенного воспроизводства капитала. Без ин­вестиций в активы не стоит рассчитывать на победу в конкурен­тной среде. Закон повышающейся производительности труда ориентирует на снижение трудовых и материальных затрат при использовании инноваций.

Исходя из того, что планирование деятельности фирмы дол­жно осуществляться с учетом законов экономической науки, его сущность можно сформулировать следующим образом. Пла­нирование — это центральное звено управления, процесс разра­ботки планов, программ и проектов на основе использования экономических законов и передового опыта.

Планирование деятельности предприятия в зависимости от принятой в государстве политики регулирования экономических процессов может быть централизованным или децентрализован­ным. При административно-командной модели планирование осуществляется сверху вниз в виде директивных плановых зада­ний по выпуску продукции и поставке ее потребителям, которые заранее указаны вышестоящими ведомствами. При рыночной модели экономики производитель самостоятельно ищет покупа­теля своей продукции. Результат хозяйственной деятельности — прибыль или убыток — в административной системе является предметом перераспределения, а в рыночной экономике отража­ется в приросте или потере капитала.

Планирование деятельности предприятия — явление многог­ранное, оно может быть систематизировано в теории и на прак­тике в зависимости от ряда факторов.

Существует следующая классификация планирования:

-по видам — стратегическое и текущее, которое подразделя­ется на технико-экономическое и оперативно-производственное;

-по времени — долгосрочное, среднесрочное, краткосрочное;

-по объекту планирования — план предприятия, цеха, отде­ла, бригады, участка, рабочего места;

-по видам документов — бизнес-план, программа, проект, прогноз, задание, заказ-наряд;

-по методам планирования — балансовый, нормативный, сетевой, графический, программно-целевой, экономико-мате­матический;

-по предмету планирования — план объема продаж в нату­ральном и стоимостном выражении, численности работающих и оплаты труда; доходов, расходов и прибыли; финансирования инвестиций, кредитования и финансовых издержек; научных исследований и эффективности предприятия.

Долгосрочные планы разрабатываются на несколько лет. Они могут быть детерминированными, то есть установленными на определенный срок (5—7 лет), или скользящими. Планы ежегодно пересматриваются, уточняются показатели планируемого года исходя из отчетного. Последующие плановые периоды также претерпевают изменения. Скользящие планы более объективно отражают ориентировки предприятия в условиях динамичной рыночной ситуации, чем жесткие пятилетние.

Стратегический план предприятия разрабатывается на 8—10 лет исходя из анализа, который предусматривает исследова­ние внутренней среды предприятия с точки зрения сильных и слабых сторон, а также внешней среды — с точки зрения воз­можностей и угроз.

Пример результата SWOT-анализа.

Внутренние сильные стороны:

-достаточные финансовые ресурсы;

-хороший имидж среди покупателей;

-преимущества в себестоимости;

-эффективный производственный менеджмент.

Внутренние слабости:

-нет четкого стратегического направления;

-устаревшее оборудование;

-отставание в научных разработках.

Внешние возможности:

-способность обслужить дополнительных клиентов;

-новые технологии;

-снятие таможенных барьеров на пути к привлекательным рынкам.

Внешние угрозы:

-поступление на рынок дешевой продукции иностранного конкурента;

-изменение потребностей и вкусов покупателей;

-негативные сдвиги в курсе обмена валюты.

Основные разделы стратегического плана:

1. Динамика рынка и объема продаж.

2. Исследования и инновации.

3. Структурные изменения предприятия.

4. Долгосрочный план финансирования инвестиций.

Большое значение в практике планирования имеют знание и умение пользоваться различными методами составления пла­нов, проектов, прогнозов, программ.

Под производственной программой предприятия понимается научно обоснованное плановое задание по объему, номенк­латуре, ассортименту и качеству выпускаемой продукции, раз­работанное на основе заключенных договоров и утвержденное на предприятии соответствующим органом.

Производственная программа планируется на всех предприя­тиях, выпускающих продукцию для реализации потребителям или выполняющих отдельные виды работ и услуг. Она включает расчеты объема производства продукции (работ, услуг) и их обоснование производственными мощностями, материальными и трудовыми ресурсами. Содержание производственной про­граммы зависит от различных факторов. Например, в зависимос­ти от сферы производства различают продукцию материального производства (промышленная, сельскохозяйственная, строитель­ная и др.) и услуги сферы нематериального производства (тор­говля, обучение, лечение и т.д.). В каждой отрасли производства выделяют группы и подгруппы выпускаемой продукции и оказы­ваемых услуг. Так, в промышленности есть автомобилестроение, станкостроение, ткацкое, швейное и обувное производство. Ус­луги также классифицируются по группам и подгруппам. Напри­мер, транспортные услуги подразделяются на железнодорожные, морские, воздушные, автомобильные и другие перевозки.

Различные виды товаров и услуг называются номенклатурой производственной программы. Ассортимент продукции (услуг) характеризует соотношение удельных весов отдельных видов из­делий (работ) в производственной программе.

Таким образом, производственная программа предприятия представляет собой перечень и количество выпускаемой им про­дукции (выполняемых работ и оказываемых услуг) для потребите­лей. При разработке производственной программы учитывается основная цель предприятия — увеличение объема продаж при росте прибыльности продукции и рентабельности капитала. Для достижения этой цели составляется стратегия развития предприя­тия на несколько лет вперед. При выработке долгосрочной стра­тегии необходимо учитывать стадии жизненного цикла основной номенклатуры производственной программы предприятия. Каждый товар проходит четыре стадии жизненного цикла: начало, развитие, зрелость, старение. Выручка от реализации продукции и объем продаж изменяются по фазам жизненного цикла.

Натуральные измерители (штуки, тонны, метры и т.д.) харак­теризуют производственную специализацию предприятия и его долю на рынке. В расчете на единицу продукции устанавливают­ся технологические нормы расхода сырья, энергии, рабочего времени и рассчитывается себестоимость изделия (услуги). Без натуральных измерителей невозможно определить потребность в производственной мощности и ее использование. Натуральные измерители наиболее полно и правильно характеризуют рост производительности труда, но применимы только для продукции однородного назначения.

Трудовые измерители — часы и минуты рабочего времени — применяются во внутрипроизводственном планировании для оценки трудоемкости единицы продукции и производственной программы. Наиболее распространенный показатель — трудоем­кость, или нормированные затраты рабочего времени на изготов­ление продукции, выполнение услуги, рассчитываемые в нормо-часах. Если работа не подлежит нормированию по различным причинам, то показатель трудоемкости определяется в челове­ко-часах. Кроме того, для измерения работы оборудования ис­пользуется такой показатель, как станко-часы.

Показатели трудоемкости производственной программы (нормо-часы, человеко-часы, станко-часы) на первый взгляд вполне приемлемы для измерения объема производства. Однако в связи со снижением трудоемкости продукции человеко-часы не сопос­тавимы в динамике, поэтому трудовые измерители используют часто во вспомогательных расчетах. Трудоемкость производст­венной программы, измеряемая в человеко-часах, представляет собой объем производства, который должен выполнить коллек­тив цеха, предприятия.

Производственная программа состоит из следующих разделов:

I. Плановое задание по объему, номенклатуре и ассорти­менту выпускаемой продукции.

II. Плановое задание по качеству выпускаемой продукции.

Ш. План по специализации и кооперированию.

При разработке производственной программы необходимо соблюдать следующие принципы:

научное обоснование использования производственных мощностей, материальных, трудовых и финансовых ресурсов;

систематическое обновление номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции и повышение ее качества;

согласованность производственной программы предприя­тия с производственными программами других предприятий, тесно связанных по линии кооперирования;

наиболее полное и рациональное использование всех имеющихся ресурсов на предприятии;

непрерывное наращивание выпуска и реализации продукции, если на нее имеется спрос.

Основой для разработки производственной программы являются результаты маркетинговых исследований, портфель заказов, наличие производственных мощностей и ресурсов на предприятии.

К показателям производственной программы в денежном выражении относятся объем продаж, реализованная продукция, доход, товарная и валовая продукция, чистая и условно-чистая продукция, нормативно-чистая продукция, валовой и внутрип­роизводственный оборот, нормативная стоимость обработки.

Количественные (объемные) показатели: объем реализации, объем товарной, валовой и чистой продукции.

Объем реализуемой продукции по плану (Vp) можно определить по формуле

Vp = Vт + Vнп1 – Vнп2 ,

где Vт – объем товарной продукции по плану, Vнп1 , Vнп2 – остатки нереализованной продукции на начало и конец планового периода.

Товарная продукция — это готовая продукция, предназ­наченная для реализации на сторону, а также для удовлетворе­ния собственных нужд как производственного, так и непроиз­водственного характера. Объем валовой продукции (Vв) вклю­чает в себя объем товарной продукции и разницу незавершен­ного производства, полуфабрикатов и инструмента своего производства на начало и конец планового периода.

Валовая продукция характеризует весь объем работы, выпол­ненной предприятием за определенный период времени (месяц, I квартал, год). В состав валовой продукции входит как закончен­ная, так и незаконченная продукция, так называемое незавершенное производство (НЭП).

Валовая продукция = Товарная продукция ± Изменение остатков не­завершенного производства за период

Пусть, например, товарная продукция равна 1 млн. руб. Остатки незавершенного производства на конец периода составили 300 тыс. руб., а на начало – 100 тыс. руб.

Тогда валовая продукция = 1 000 – 100 + 300 = 1 200 тыс. руб. При уменьшении остатков незавершенного производства то­варная продукция будет больше валовой на разницу остатков. Если незавершенное производство на начало периода составляло 300, а на конец 100 тыс. руб., то валовая продукция составит 800 тыс. руб. (1 000 – 300 + 100).

Реализованная продукция (доход), равна товарной продук­ции в том случае, если остатки готовой продукции на складе на начало и конец периода остались без изменений. При увеличе­нии остатков на складе реализация будет меньше товарной про­дукции; при уменьшении остатков объем реализации будет боль­ше товарной продукции на величину снижения запасов готовой продукции.

Чистая продукция — это вновь созданная стоимость на пред­приятии. В нее входят оплата труда, выданная в виде заработной платы и не выплаченная, но вошедшая в стоимость товара в виде налогов и различных начислений, а также прибыль. В чистую продукцию не входит перенесенная стоимость, созданная на других предприятиях (оплата сырья, материалов, энергии, топ­лива и амортизационные отчисления).

Объем чистой продукции (Vчп) может быть определен из выражения

Vчп = Vт – МЗ – А ,

где МЗ – материальные затраты, А – амортизация.

Условно-чистая продукция — это вновь созданная стоимость, но с учетом амортизационных отчислений.

Условно-чистая продукция = Объем продаж - Материальные затраты

Показатели чистой и условно-чистой продукции использу­ются для анализа структуры стоимости продукции (работ, услуг), планирования фонда оплаты труда.

Нормативно-чистая продукция представляет собой часть це­ны изделия, включает основную и дополнительную заработную плату персонала с отчислениями на социальные нужды и норма­тивную прибыль.

Нормативная стоимость обработки включает заработную пла­ту производственных рабочих с отчислениями на социальные ну­жды, общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Валовой оборот представляет собой сумму стоимости валовой продукции всех подразделений предприятия.

Качественные показатели: сортность, марка, содержание полезного компонента, доля продукции, соответствующая миро­вым стандартам и превышающая их, доля экспортной продук­ции, важнейшие технические параметры выпускаемой продукции.

Натуральные и стоимостные показатели: плановый выпуск продукции. В производственной программе этот показатель указывается как в стоимостном, так и в натуральном выраже­нии. Натуральные измерители зависят от специфики выпускае­мой продукции, поэтому она может быть указана в погонных метрах, м3, штуках, кг, т, секциях и других единицах, а также в условных. Объем реализуемой и товарной продукции показывается в действующих оптовых ценах предприятия, в сопоставимых ценах и в оптовых ценах отчетного периода.

Продукция, отправляемая на экспорт, показывается в конвертируемой валюте с последующим пересчетом в рубли в соответствии с действующим курсом. Такая стоимостная оценка необходима не только для планирования производственной программы, но и для анализа ее выполнений.

**10.2. Производственная мощность**

Производственная мощность является исходным пунктом планирования производственной программы предприятия. Она отражает потенциальные возможности объединений, предприя­тий, цехов по выпуску продукции. Определение величины про­изводственной мощности занимает ведущее место в выявлении и оценке резервов производства.

Под производственной мощностью предприятия понимается максимально возможный выпуск продукции в номенклатуре и ассортименте планового года при полном использовании про­изводственного оборудования с учетом намечаемых мероприя­тий по внедрению передовой технологии производства и других инновационных проектов. Производственная мощность опреде­ляется в тех же единицах, что и объем производства продукции. Широкая номенклатура приводится к одному или нескольким видам однородной продукции.

Например, производственная мощность завода шестерен из­меряется в количестве шестерен; тракторного — в количестве тракторов; угольной шахты — в миллионах тонн угля; электро­станции — в миллионах киловатт-часов электроэнергии и т.д.

Производственная мощность зависит от ряда факторов. Важнейшие из них следующие:

-количество и производительность оборудования;

-качественный состав оборудования, уровень физического и морального износа;

-степень прогрессивности техники и технологии производства;

-качество сырья, материалов, своевременность их поставок;

-уровень специализации предприятия;

-уровень организации производства и труда;

-фонд времени работы оборудования

Снижение производственной мощности происходит по сле­дующим причинам:

-износ оборудования;

-уменьшение часов работы оборудования;

-изменение номенклатуры продукции;

-окончание срока лизинга оборудования.

Расчет производственной мощности предприятия ведется по всем его подразделениям в последовательности:

-по агрегатам и группам технологического оборудования;

-по производственным участкам;

-по основным цехам и предприятию в целом.

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих цехов, участков, агрегатов. К.ведущим отно­сятся цехи, участки, агрегаты, в которых выполняются основные наиболее трудоемкие технологические процессы и операции по изготовлению изделий. Перечень ведущих цехов, участков и аг­регатов в основном производстве, а также оптимальные уровни их загрузки публикуются в отраслевых рекомендациях по расчету производственной мощности.

В расчет производственной мощности предприятия включа­ется все оборудование, закрепленное за основными производст­венными цехами, за исключением резервного, опытных участков и специальных участков для обучения рабочих; учитывается культурно-технический уровень кадров, их отношение к труду и достигнутый уровень выполнения норм времени.

При расчете производственной мощности необходимо исхо­дить из имеющегося оборудования и площадей, передовой орга­низации производства, применения полноценного сырья, наиболее совершенных инструментов и приспособлений, режима работы предприятия.

Производственная мощность изменяется в течение года, поэ­тому различают входную, выходную и среднегодовую мощности.

Входная мощность определяется на начало года по наличному оборудованию. Выходная — на конец планового периода с учетом ввода и выбытия мощности за счет капитального строительства, модернизации оборудования, совершенствования технологии и ор­ганизации производства.

Среднегодовая мощность (Мср) рассчитывается путем прибав­ления к входной мощности (Мвх) среднегодовой вводимой (Мвв) и вычитания среднегодовой выбывающей мощности (Мвб) с уче­том срока действия (Тд):

Мср = Мвх + 

Увеличение производственной мощности возможно за счет:

-ввода в действие новых и расширения действующих цехов;

-реконструкции;

-технического перевооружения производства;

-организационно-технических мероприятий;

-увеличения часов работы оборудования;

-изменения номенклатуры продукции или уменьшения тру­доемкости;

использования технологического оборудования на услови­ях лизинга с возвратом в сроки, установленные лизинговым сог­лашением.

Для расчета производственной мощности необходимо иметь следующие исходные данные:

-плановый фонд рабочего времени одного станка;

-количество машин;

-производительность оборудования;

-трудоемкость производственной программы;

-достигнутый процент выполнения норм выработки.

Раскроем алгоритм определения фонда времени работы обору­дования.

Различают календарный (Фк), режимный (Фр) и плановый фонды времени (Фп)

Фк = Дк 24,

где Дк — количество календарных дней в году. При непрерывном процессе производства.

Плановый фонд времени рассчитывается исходя из режим­ного с учетом остановок на ремонт (а, %):

Фп = Фр  (1 – а / 100),

при прерывном процессе производства:

Фр = Др  Тс  С,

где Др — количество рабочих дней в году, Тс — средняя продолжительность рабочей смены с учетом ре­жима работы предприятия и сокращения рабочего дня в пред­праздничные дни, С — количество смен.

Плановый фонд времени при прерывном процессе производ­ства равен режимному, если ремонты выполняются в выходные и праздничные дни:

Фп = Фр .

В том случае, когда технологическое оборудование использу­ется для выпуска промышленной продукции одного наименова­ния (например, производство электрической энергии на ГЭС), производственная мощность рассчитывается путем умножения количества оборудования на его производительность и плановый фонд рабочего времени. В многономенклатурном производстве расчеты различаются в зависимости от специфики технологии производства. Наибольшую сложность представляют расчеты производственной мощности на машиностроительном заводе.

Далее расчет производственной мощности производится на примере тракторного завода, начиная с агрегата, цеха, участка и заканчивая предприятием.

Рассчитаем производственную мощность агрегата (ПМа). Она зависит от планового фонда времени в течение года (Фп) и его производительности в единицу времени (W):

ПМа = Фп  W.

Например, в термическом цехе тракторного завода установле­ны специальные агрегаты. За час термообработку проходит 500 кг деталей; Фп при двухсменном режиме работы — 4 000 часов.

ПМа = 4 000  500 = 2 000 000.

На один трактор требуется 70 деталей, вес которых 100 кг. Следовательно, один агрегат обеспечивает термообработку ком­плекта деталей на 20 000 тракторов (2 000 000 / 100).

Производственная мощность агрегата непрерывного действия в литейном производстве рассчитывается следующим образом:

ПМа =   B  Kг,

где Дц — длительность цикла плавки;

В — объем завалки на одну плавку;

Кг — коэффициент выхода годного литья.

Например, в чугунолитейном цехе установлены вагранки объемом завалки 5 т, время плавки.— 2 ч, коэффициент выхода годного литья — 0,6. Номенклатура цеха — 6 наименований из­делий, вес на комплект трактора — 400 кг:

ПМа = (4000/2  5 0,6) /0,4 = 15 000 (тракторов).

Производственная мощность поточной линии сборки трак­торов рассчитывается исходя из такта поточной линии (t):

ПМа = Фп / t.

Например, такт поточной линии 2,66 мин, тогда ПМа = 4 000  60 / 2,66 = 90 000 (тракторов).

**10.3. Система плановых нормативов и показателей: Принципы и методы планирования, виды планирования**

Планирование и прогнозирование являются важнейшими со­ставными частями управления предприятием. Они позволяют:

-предвидеть перспективу развития предприятия на будущее;

-более рационально использовать все ресурсы предприятия;

-избежать риска банкротства;

-более целеустремленно и эффективно проводить научно-техническую политику на предприятии;

-своевременно обновлять и модернизировать выпускае­мую продукцию и повышать ее качество в соответствии с конъюнктурой рынка;

-повышать эффективность производства и улучшать финансовое состояние предприятия.

Но для того чтобы прогнозирование и планирование могли выполнять эти функции, они должны быть построены на научных принципах и методах.

Под принципами планирования понимаются основные теоретические положения, которыми следует руководствоваться в процессе планирования на предприятии.

К основным принципам планирования относятся:

-непрерывность планирования. Этот принцип означает, что на предприятии должны разрабатываться долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные (годовые) планы. Среднесрочные и долгосрочные планы должны систематически пересматриваться и корректироваться с учетом изменившихся обстоятельств, а годовые планы должны вытекать из среднесрочных планов. Этим достигается непрерывность планирования на предприятии;

-научность. Этот принцип означает, что планирование должно осуществляться на научной основе, т.е. на достоверной информации и научно проверенных методах. Кроме того, этот принцип означает, что в планах должны использоваться самые последние достижения в науке и технике, а также передовые методы работы отдельных предприятий, появившиеся в миро­вом сообществе государств;

-нацеленность планов на рациональное использование всех ресурсов предприятия, на повышение эффективности про­изводства и на достижение максимальной прибыли;

-принцип ведущих звеньев и приоритетность их реализа­ции. Это означает, что на предприятии всегда необходимо выбирать ведущие звенья, от реализации которых зависит успех дела, и стремиться их реализовать в первую очередь. Выбор ведущих звеньев должен основываться на глубоком анализе состояния дел на предприятии, и это под силу только настоящим менеджерам;

-принцип взаимной увязки и координации. Планирование должно охватывать все производственные подразделения предприятия с целью обеспечения сбалансированности в рабо­те между ними.

В отечественной практике применяются различные методы планирования на предприятии:

-балансовый метод, наиболее широко используется при пла­нировании на народнохозяйственном уровне. Он применяется и на уровне предприятия. При использовании этого метода составляются следующие виды балансов:

-материальные (балансы топлива, электроэнергии, обору­дования, строительных материалов и т.д.);

-трудовые (баланс рабочей силы);

-финансовые (баланс денежных доходов и расходов, бух­галтерский баланс, кассовый план и др.);

-нормативный метод, сущность его заключается в том, что при планировании применяется целая система норм и нор­мативов использования ресурсов предприятия (нормы рас­хода сырья и материалов, нормы выработки и обслуживания, трудоемкость, нормы численности, нормативы использова­ния машин и оборудования, нормативы организации произ­водственного процесса, длительность производственного ци­кла, запасы сырья, материалов и топлива, незавершенного производства).

Этот метод может успешно применяться только, если используется прогрессивная нормативная база, т.е. когда нор­мы и нормативы пересмотрены с учетом планируемых мероприятии по внедрению новой техники и технологии а также совершенствованию организации производства и труда;

-программно-целевой метод, в основном используется при планировании НТП, так как он позволяет:

-сосредоточить и направить ресурсы предприятия на выпол­нение важнейших научно-технических программ;

-обеспечить сквозное планирование — от идеи до внедрения в производство;

-увязать реализацию научно-технических программ с пла­ном экономического и социального развития предприятия;

-метод планирования по технико-экономическим факторам, применяется в основном при планировании издержек произ­водства и реализации продукции, производственной програм­мы и других разделов плана экономического и социального развития предприятия.

При этом методе планирования учитываются следующие факторы:

-технические (внедрение новой техники и технологии, новых материалов, реконструкция и техническое перевооружение предприятия и др.);

-совершенствование организации производства и труда;

-изменение объема производства, номенклатуры и ассор­тимента выпускаемой продукции; инфляция;

-особые факторы, связанные со спецификой предприятия и производства.

Этот метод применяется при разработке производственной программы, плана по труду и кадрам, планов по издержкам производства и реализации продукции.

Графические методы планирования могут иметь различные формы, напри­мер, в виде сетевого и линейного графика. Сетевой метод при­меняется при планировании подготовки производства новой продукции. При линейном методе строится график в осях коор­динат XY, где X — время работы, Y — вид работы.

Как правило, при планировании на предприятии использу­ется не один метод из вышеперечисленных, а весь их комплекс.

Оптимальность планов достигается разработкой альтернатив­ных вариантов решения производственно-технических задач. Тот путь реализации идеи, который обеспечивает наилучшее со­четание затрат и результатов (прибыли на вложенный капитал), является оптимальным.

Стабильность плана — необходимый атрибут стабильно! та предприятия. Непредсказуемое развитие событий чревато поте­рей финансовой устойчивости и банкротством.

Органическое единство планов предприятия и его производст­венных подразделений достигается двумя путями. Первый — ди­рективное жесткое планирование заданий сверху вниз: от дирек­тора предприятия к цехам и отделам. Второй — индикативное планирование: рекомендации руководства фирмы по отдельным наиболее важным показателям работы внутрифирменных струк­тур. Само же планирование осуществляется снизу вверх. В обоих случаях обеспечивается единство планов подразделений и пред­приятия в целом. Первый вариант чаще используется в массовом производстве при наличии государственного заказа или долгос­рочного контракта на поставку продукции. Второй — в условиях нестабильности рыночной ситуации и неполном портфеле заказов на год.

Выделение приоритетов необходимо на каждом предприятии и связано в основном с разработкой новых видов продукции на перспективу. В качестве приоритета может выступать переход к энергосберегающим технологиям, поиск средств защиты окру­жающей среды и т.д. Реализация приоритетов осуществляется путем предоставления режима наибольшего благоприятствова­ния в финансировании программ (проектов, планов).

Комплексность плана обеспечивается при взаимоувязке его составных частей.

Научность планов достигается в том случае, если учтены пе­речисленные выше основные принципы планирования. В про­тивном Случае план не будет оптимальным, экономичным, ста­бильным, взаимоувязанным. С таким планом вряд ли можно рассчитывать на успех.

Таким образом, система планирования деятельности предпри­ятия представляет собой совокупность планов, в которых реали­зуются основные задачи фирмы и принципы планирования.

**Контрольные вопросы**

* 1. Понятие прогнозирования и планирования предпринимательской деятельности.
  2. Бизнес-план предприятия (проекта, сделки), его назначение.
  3. Понятие производственной программы предприятия, ее назначение. Методика расчета производственной мощности: входной, выходной, среднегодовой. Показатели использования производственной мощности.

**Задачи**

**Задача 1.**

В цехе машиностроительного завода установлено три группы станков: шлифовальные – 5 ед., строгальные – 11 ед., револьверные – 12 ед. Норма времени на обработку единицы изделия в каждой группе станков соответственно 0,5 ч; 1,1 ч; 1,5 ч.

Определите производственную мощность цеха, если известно, что режим работы двухсменный, продолжительность смены 8 ч; простои составляют 7% от календарного фонда времени, число рабочих дней в году – 255.

**Задача 2.**

Ткацкая фабрика, где установлено 1260 механических ткацких станков, работает в три смены при семичасовом рабочем дне. Плановый процент простоев на ремонт станков составляет – 4,5 %. В текущем году было проведено следующее: 1 марта произведен демонтаж 660 станков, а к 1 августа запущено в производство 770 станков. Плановая производительность одного станка в час 8,0 сатина. Определите среднегодовую производственную мощность фабрики.

**Задача 3.**

Определите величину производственной мощности, если имеются следующие исходные данные:

* количество однотипных станков в цехе - 40;
* режим работы двухсменный;
* продолжительность смены 8 часов;
* число рабочих дней в году – 258;
* регламентированные простои оборудования - 4% от календарного фонда времени;
* норма времени на обработку одного изделия – 1,2 ч.

**ТЕМА 11. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ**

**11. 1.Понятие затрат на производство и издержек производства**

Каждая фирма в своей стратегии ориентируются на получение максимальной прибыли. Как же этого достичь? Общий принцип выбора следующий: фирма должна использовать такой процесс производства, который при одном и том же уровне выпуска продукции позволял бы применять наименьшее количество вводимых факторов производства, т.е. был бы самым эффективным. Поэтому фирма должна использовать такой производственный процесс, при котором один и тот же объем готовой продукции обеспечивается с наименьшими затратами на вводимые факторы производства.

Затраты на приобретение вводимых факторов производства или экономических ресурсов, называются издержками производства. Значит, наиболее экономически эффективным методом производства, какого – либо товара считывается такой, при котором происходит минимизация издержек производства.

Для оценки деятельности фирмы определяющее значение имеет категория вмененных издержек. Затраты на использование какого – то ресурса, измеренные с точки зрения выгоды, которая «упущена» из – за не использования этого ресурса наилучшим альтернативным путем, называется вмененными издержками (издержками упущенных возможностей или альтернативными издержками).

Чтобы исчислить вмененные издержки фирмы, необходимо для каждого вводимого фактора производства оценить в денежной форме ту выгоду, которую фирма упустила, используя ресурс данным, а не наилучшим альтернативным путем.

Максимизация прибыли и минимизация расходов на организацию производства определяют поведение менеджера и являются главным действующим мотивом экономической деятельности фирмы или отдельного предпринимателя.

Издержки производства формируют нижнюю границу цены. Для обеспечения рациональной ценовой политики, необходимо сопоставлять структуру издержек с планируемыми объемами производства и рассчитывать краткосрочные средние издержки (на единицу продукции). При увеличении выпуска продукции издержки единицы вначале снижаются до достижения определенного объема производства. Однако если наращивать производство и дальше, то возникают дополнительные затраты из–за перегрузки оборудования, дополнительного ремонта, нарушений производственного ритма, простоев и т.д., а поэтому, чтобы избежать убытков от увеличения издержек производства существует система управления издержками производства действующая на предприятиях как в зарубежной так и в отечественной практике в системе рыночной экономике.

Главным показателем, характеризующим степень экономической эффективности деятельности фирмы, является соотношение «затраты – выпуск». Производство продукции, как и любого товара, требует затрат экономических ресурсов, которые имеют определенные цены. Количество потребляемых ресурсов и их рыночная стоимость составляют издержки производства (затраты). Ресурсы, используемые в производстве ограничены. Предприятие, определяя свою возможность производить товары, старается выбрать наиболее эффективную комбинацию ресурсов, обеспечивающую наименьшую величину денежных затрат. Затраты на производственные товары называются экономическими издержками производства.

Различают внешние и внутренние издержки производства.

Внешними издержками называется плата за ресурсы поставщикам, не принадлежащим к собственникам фирмы.

Внутренние издержки – это издержки на собственные, неоплачиваемые ресурсы.

К ним относятся: амортизация на восстановление основных средств, оплата труда владельцев фирмы и т.д.

Общие издержки производства – это сумма всех издержек внешних и внутренних, необходимых для того, чтобы привлечь и удерживать ресурсы в пределах, обеспечивающих экономически обоснованное функционирование предприятия.

Издержки производства имеют сложную структуру, которая определяет характер и условия использования в процессе производства.

Различают постоянные и переменные издержки производства.

Постоянными называются издержки, величина которых не изменяется в зависимости от объема производства. К ним относятся затраты на приобретение, содержание и поддержание земли, зданий и сооружений, оборудования. Переменные – это издержки, величина которых зависит от объемов производства. Величина переменных издержек изменяется с объема производства, возрастая или уменьшаясь вместе с этим объемом.

К переменным издержкам относятся затраты на приобретение сырья, оплату труда, транспорта, тепловых и энергетических ресурсов и т.д.

Общими издержками называется сумма постоянных и переменных издержек.

Для анализа и управления состоянием фирмы большое значение имеют также средние и удельные издержки, а также предельные издержки производства.

Средними и удельными издержками называются издержки на производство единицы готовой продукции. Различают средние общие, средние постоянные и средние переменные издержки.

Предельными издержками называют дополнительные издержки, связанные с производством еще одной (дополнительной) единицы продукции.

Сумма постоянных и переменных издержек, а также величина удельных и предельных издержек составляют технологический набор издержек производства, определяемый уровнем технологии и организации производства и уравнением рыночных цен на ресурсы или факторы производства.

Анализ динамики предельных издержек производства позволяет руководству предприятия определить объем производства, приносящий наибольшую прибыль и границу выгодного объема производства.

Изменение предельных издержек имеет свои границы.

Предприятие интересует не прибыль на единицу продукции, а максимум общей прибыли, которая зависит от величины издержек производства и объема реализуемой продукции.

Охарактеризуем вышесказанное:

1. Величина издержек производства зависит от цены ресурсов, рациональности их комбинаций и количества применяемых ресурсов. Она является функцией технологии и организации производства.
2. Экономическая эффективность производства зависит от соотношения «затраты (издержки производства) – выпуск (доход фирмы)». Это соотношение определяет размер прибыли, используемой фирмой для дальнейшего развития производства.
3. Уменьшение величины издержек производства при увеличении объема производства до определенного предела и соответствующее изменение величины прибыли – объективно действующий экономический закон.

**11.2.Классификация затрат по экономическим элементам и по их целевому назначению**

Классификация затрат:

-по месту возникновения затрат (производствам, цехом, технологическим пределам);

-по календарным периодам, в течении которых затраты включаются в себестоимость продукции;

-по видам продукции, работ и услуг;

-по видам расходов (статьям и элементам затрат).

Затраты на производство продукции группируются по характеру производств, т.е. подразделяются на расходы основного и вспомогательного производства.

К вспомогательным относятся следующие производства:

-по обслуживанию энергией, газом, паром и водой;

-по обслуживанию транспортом;

-по обслуживанию ремонтом;

-лесотарные производства;

-производство огнеупорных керамических изделий;

-по прочему обслуживанию – литейные цехи т.п.

Развитие рыночных отношений в России, международных финансовых и хозяйственных связей вызывает необходимость совершенствования методических указаний по определению себестоимости. Важнейшими принципами методических рекомендаций по калькулированию себестоимости продукции :

-соответствие методов и приемов определения себестоимости современным хозяйственным отношениям;

-расширение спектра методов и повышения самостоятельности предприятий при безусловном выполнении требований законодательных и исполнительных органов власти по составу затрат;

-соответствие методических подходов к определению себестоимости установившимся международным нормам.

Целью является формирование современного механизма управления издержками производства и обеспечения условий для повышения эффективности производства, увеличения прибыли предприятий и доходов бюджета.

Важнейшие задачи следующие:

1. Четкое определение состава издержек и их разграничение с прибылью как условие эффективного функционирования системы налогообложения прибыли;
2. Определение единого порядка, единых правил и нормативов формирования издержек в организациях всех форм собственности как условия развития здоровой конкуренции между ними;
3. Правильное отражение в себестоимости рыночных отношений, включая сумму налогов, страхования, кредитные отношения и т.д., в интересах обеспечения нормального функционирования предприятий и производств;
4. Обеспечение единообразного формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли;
5. Определение методики прогнозирования и планирования затрат в организациях в системе бизнес – планов как механизма управления затратами;
6. Разработка методологических положений по калькулированию затрат, повышение значения калькуляций в управлении затратами и в качестве базы для формирования цен;

Себестоимость продукции определяется единообразно на основе законов и нормативных актов, устанавливающих состав затрат на производство и реализацию продукции, включаемых в себестоимость .

Плановые калькуляции себестоимости используются при обосновании цены продукции, в частности, при выполнении заказов, а также при составлении бизнес – планов, планов финансового оздоровления и т.п.

Плановые калькуляции себестоимости могут составляться также по требованию собственника предприятия, организации.

Калькуляции себестоимости составляются по каждому виду продукции по требованию общего собрания акционеров, собственника организации, антимонопольных органов.

Каждое предприятие (фирма) в своей деятельности стремится максимизировать прибыль, а для этого оно должно так организовать свое производство, чтобы издержки на единицу выпускаемой продукции были минимальны, при неизменных ценах на продукцию и потребляемые ресурсы. Чтобы минимизировать издержки производства в условиях действующего предприятия, необходимо выявить резервы снижения затрат, связанные с производством и реализацией продукции.

**11.3.Резервы снижения себестоимости продукции**

Снижение себестоимости продукции имеет большое значение для повышения эффективности производства. Снижение себестоимости предполагает экономное потребление ресурсов, что говорит не только о количественном, но и качественном воздействии на экономический потенциал страны и его перспективные изменения.

Основным источником резервов снижения себестоимости продукции (Р↓С) является:

-увеличение объема производства (Р↑Vnn)

-сокращение затрат (Р↓З) на ее производство за счет повышения уровня производительности труда, экономии использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения непроизводственных расходов, производственного брака и т.д.

Величина резервов может быть определена по формуле:

Р↓С = Св – Сф = 3ф - Р↓3 + Д3 / Vвпф + Р↑VвпVвпф,

где Св, Сф – возможный и фактический уровень себестоимости, Дз – дополнительные затраты необходимые для освоения резервов увеличения выпуска продукции.

Каждое предприятие независимо от форм собственности разрабатывает ряд мероприятий по снижению затрат и получению наиболее высокой прибыли от реализации предметов своей деятельности.

Основными задачами предприятия по снижению затрат являются:

-рациональное использование материальных ресурсов и энергоресурсов;

-установление норм затрат рабочего времени на выполнение работы;

-снижение потерь от брака;

-использование передовых технологий;

-автоматизация технологических процессов;

-повышение производительности труда;

-планирование издержек производства и выявление непроизводственных затрат в составе всех затрат;

-управление издержками производства, включающее контроль и регулирование затрат.

Регулирование затрат предусматривает снижение самих нормативов, что отразится положительно на прибыли полученной за счет экономии затрат.

Снижение (себестоимости продукции) издержек производства выявляется главным резервом повышения доходности предприятия.

Рост объема производства и реализации продукции, рост цен на продукцию приносят, как правило, временный успех в повышении прибыли, т.к. наращивать объем и увеличивать реализацию можно лишь до определенного предела. В снижении уровня затрат находят наибольшие резервы увеличения прибыли.

**Контрольные вопросы**

1. Понятие затрат на производство и издержек производства.
2. Состав расходов, включаемых в себестоимость продукции.
3. Классификация затрат по экономическим элементам и по их целевому назначению.
4. Смета затрат на производство, ее назначение и порядок разработки. Калькуляция себестоимости продукции, методы ее составления.
5. Назначение планирования и учета затрат в калькуляционном разрезе.
6. Издержки зарубежной фирмы, понятие общих, средних и предельных издержек.

**Задачи**

**Задача 1.**

Типография выпустила две книги: по заказу №1 тиражом 600 шт. и по заказу №2 тиражом 1000 шт. Затраты по заказу №1 составили 6 тыс. руб., а затраты по заказу №2 = 15 тыс.руб. Определить себестоимость каждой книги.

**Задача 2.**

Выпускается 2 вида продукции: «А» и «В». Нормы расхода материала на единицу продукции: «А» - 1,8 кг, «В» -2,3 кг. Выпущено продукции 3 тыс.шт. «А» и 2 тыс.шт. «В». Фактически израсходовано 9750 кг материала. Цена 1 кг материала – 2 руб. Нормативная себестоимость единицы продукции: «А» - 20 руб., «В» - 21,25 руб. Определить фактическую себестоимость каждого вида продукции.

**Задача 3.**

Продукция в количестве 700 шт. изготавливается цехами №1,№2, №3. Затраты: №1 – стоимость сырья 15 тыс.руб., стоимость обработки – 10 тыс.руб., цех №2 – стоимость обработки -7 тыс.руб., цех №3 – стоимость обработки – 10 тыс. руб. Определить себестоимость единицы продукции.

**ТЕМА 12. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**12.1.Виды цен и основы их классификации**

Цены, действующие в экономике, взаимосвязаны и образуют сис­тему, состоящую из отдельных блоков цен, взаимосвязанных и взаи­мо­дей­ст­ву­ю­щих между собой. Стоит внести изменения в уровень одной цены, как эти изменения обнаруживаются в уровнях других цен.

Это объясняется тем, что, во-первых, существует единый процесс формирования затрат на производство; во-вторых, все субъекты рынка взаимосвязаны между собой; в-третьих, имеет место тесная взаимосвязь всех элементов рыночного хозяйственного механизма.

В зависимости от того, какой признак взят для классификации, все виды цен можно разделить на различные группы.

I. По характеру обслуживаемого оборота различают следующие виды цен:

1. оптовые цены подразделяются на два вида: оптовую (отпускную) цену предприятия и оптовую (отпускную) цену промышленности:

– оптовая (отпускная) цена предприятия – цена изготовителя продукции, по которой предприятие реализует произведенную продукцию оптово-сбытовым организациям или другим предприятиям (рис. 1.2). Реализуя свою продукцию по этой цене, предприятие должно воз­местить все издержки производства и реализации и получить размер прибыли, позволяющей предприятию выжить.

– оптовая (отпускная) цена промышленности (продажная цена оптового посредника) – цена, по которой предприятия и организации-по­тре­би­тели оплачивают продукцию снабженческо-сбытовых организаций.

Оптовая (отпускная) цена промышленности помимо оптовой (отпускной) цены включает в себя снабженческо-сбытовую (оптовую) наценку или скидку и налоги. Снабженческо-сбытовая (оптовая) наценка или скидка – это цена за услугу по снабжению и сбыту; как любая цена она должна компенсировать издержки снабженческо-сбытовых или оптовых организаций и обеспечивать им прибыль.

Разновидностью оптовых цен являются цена биржевого товара (или биржевых сделок) и закупочные цены:

– биржевая цена – разновидность оптовой цены промышленности. Эта цена формируется на базе биржевой котировки и надбавок или скидок с нее в зависимости от качества товаров, расстояния товара от места поставки, предусмотренного биржевым контрактом;

– закупочные цены – оптовые цены, по которым реализуется сельскохозяйственная продукция предприятиями, фермерами и населением. На практике закупочные цены для отдельных хозяйств трансформируются в средние цены фактической реализации, в которых учтены цены и количество продукции, проданной по различным каналам реализации (заготовительным организациям, по прямым связям с розничной торговлей, на колхозном рынке и др.). Закупочные цены – договорные цены, они устанавливаются в зависимости от соотношения спроса и предложения.

2. Розничные цены – цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям, они являются конечными; по этим ценам товары выбывают из сферы обращения и потребляются в домашнем хозяйстве или производстве

3. Тарифы грузового и пассажирского транспорта – плата за перемещение грузов и пассажиров, взимаемая транспортными организациями с отправителей грузов и населения. Составные элементы тарифа – издержки и прибыль транспортных организаций и НДС.

4. Тарифы на оказываемые населению бытовые услуги – это плата за различного рода услуги, оказываемые населению бытовыми и коммунальными службами. К ним относятся: цены на услуги ЖКХ, парикмахерских, химчисток и т.д.

5. Цены на строительную продукцию. Продукция строительства оценивается по трем видам цен:

– сметная стоимость – предельный размер затрат на строительство каждого объекта;

– прейскурантная цена – усредненная сметная стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта (за квадратный метр жилой и полезной площадей, квадратный метр малярных работ и др.);

– договорная цена устанавливается по договоренности между заказчиками и подрядчиками.

6. Цены, обслуживающие внешнеторговый оборот, используются при экспорте товаров и их импорте, осуществляются, как правило, на базе цен основных мировых товарных рынков.

II. В зависимости от государственного воздействия, регулирования, степени конкуренции на рынке различают следующие виды цен.

1. Свободные цены – свободно складываются на рынке под воздействием спроса и предложения независимо от какого бы то ни было прямого влияния государственных органов. Государство может воз­действовать на эти цены (их уровень) лишь косвенно – путем влия­ния на конъюнктуру рынка доступными ему способами, например, установить «правила игры» на рынке с помощью мер, ограничиваю­щих недобросовестную конкуренцию и монополизацию рынка. С этой целью вводится ряд запретов: на горизонтальное и вертикальное фиксирование цен, на ценовую дискриминацию, на демпинг, недобросовестную ценовую рекламу.

2. Регулируемые цены складываются под влиянием спроса и предложения, но испытывают при своем формировании определен­ное воздействие государственных органов, которое осуществляется методами либо прямого ограничения роста или снижения цен, либо путем регламентации рентабельности, либо путем установления пре­дельных надбавок или коэффициентов к фиксированным ценам прей­скуранта, либо путем установления предельных значений элементов цены, либо каким-нибудь аналогичным методом.

3. Предельные цены – цены, выше которых предприятия не могут устанавливать цену своей продукции или услуги.

4. Фиксированные цены – прямо устанавливаются государством в лице органов власти и управления. Существуют такие формы фиксирования цен, как прейс­курантные цены, «замораживание» рыночных свободных цен, фиксирование монопольных цен. Такие цены устанавливаются в эк­стремальных условиях (в случае кризиса в экономике, острого дефицита товаров и т.д.).

III. В зависимости от территории действия цены различают по следующим видам:

1. Единые или поясные цены – устанавливаются и регулируются госу­дарственными органами. Речь идет о таких видах продукции и услуг, как, например, газ, электроэнергия, транспорт, квартирная плата и некоторые другие.

2. Региональные и местные цены – регулируются региональными орга­нами власти и управления. В процессе формирования эти цены ори­ен­ти­ру­ются на издержки производства и реализации, складывающи­еся в данном регионе. Региональными являются цены и тарифы на подавляющее большинство коммунальных и бытовых услуг, оказы­ваемых населению.

IV. В зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов по доставке грузов цены различают по следующим видам:

1. Цена в месте производства продукции – по этой цене товар пере­дается покупателю в том месте, где он был произведен, со всеми пра­вами на него и ответственностью. В этом случае покупатель оплачи­вает сверх цены все фактические расходы по транспортировке про­дукции до места назначения.

2. Единая цена с включением расходов по доставке – этот метод установления цены предполагает формирование фирмой единой цены для всех покупателей, независимо от их местоположения, с включе­нием в нее одинаковой суммы транспортных расходов. Эта сумма рассчитывается как средняя стоимость всех перевозок. Единая цена особенно выгодна тем покупателям, которые удалены от места про­изводства товара, и фактические транспортные расходы которых зна­чительно превышают средние.

3. Зональные цены – в соответствии с этим методом определения цен выделяется несколько географических зон и устанавливается еди­ная цена для клиентов, расположенных в границах одной зоны. Для каждой из зон эти цены являются различными, так как устанавлива­ются они в зависимости от величины транспортных расходов; по мере удаленности зоны цена возрастает.

4. Цены, определяемые на основе базисного пункта – согласно это­му методу, предприятие (фирма) устанавливает в нескольких геогра­фических пунктах базисные цены на одну и ту же продукцию. Факти­ческие цены продажи рассчитываются путем прибавления к цене, ус­тановленной для ближайшего от заказчика базисного пункта, транспортных расходов по доставке товара к месту назначения.

V. В зависимости от продолжительности нахождения товара на рынке могут применяться следующие виды цен:

1. Скользящая или падающая цена – устанавливается почти в прямой зависимости от соотношения спроса и предложения. По мере насыщения рынка она снижается (особенно оптовая цена; розничная цена может быть относительно стабильной). Такой метод установле­ния цены применяется чаще всего по отношению к товарам первой необходимости. В этом случае тесно взаимодействуют цены на това­ры и объем их производства. Чем больше объем выпуска продукции, тем обширнее у фирмы возможности для снижения издержек и в ко­нечном счете – цены.

Но при таком методе определения цены требуется: затруднить появление на рынке конкурента; постоянно повышать качество товаров; сокращать издержки производства.

2. Долговременная цена – устанавливается на товары массового спроса. Она не подвержена изменениям на протяжении долгого вре­мени. Однако в зависимости от рыночной конъюнктуры в товары могут вноситься изменения (уменьшаться их размер, незначительно ухудшаться качество) при неизменной цене.

3. Цены потребительского сегмента рынка. Суть этого метода оп­ре­деления цены состоит в следующем: на примерно одни и те же виды товаров и услуг, которые реализуются различным социальным груп­пам населения с разным уровнем доходов, устанавливаются неодина­ковые цены – например, на различные модификации легковых авто­мобилей, на авиабилеты, на билеты в театры и т. д. Основная пробле­ма в этом случае состоит в определении правильных соотношений цен на различные по качеству товары и услуги.

4. Гибкая цена меняется в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке. Использование такой цены возможно при сильных колебаниях спроса и предложения в относительно короткие сроки, например, в течение дня при продаже отдельных скоропортя­щихся продуктов (овощей, свежей рыбы, молочных продуктов, цве­тов и т. д.).

Применение этой цены дает эффект тогда, когда право по приня­тию решения по ценам дано самому нижнему уровню управления (не­по­сред­ст­венно продавцу).

5. Преимущественная цена устанавливается фирмой, занимающей до­минирующее положение на рынке (доля рынка 70–80 %) на рынке, определенное снижение цен на свои това­ры. Такие фирмы могут обеспечить значительное снижение издержек производства за счет роста объемов вы­пуска и сокращения расходов по реализации товаров.

Главные цели, которые при этом ставятся фирмой: предотвратить внедрение на рынок новых конкурентов; заставить конкурентов платить большую цену за право внедре­ния на рынок.

6. Цены на изделия, выпуск которых прекращен. Речь идет не о распродаже по сниженным ценам, а о продаже снятых с производства товаров ограниченному кругу потребителей, нуждающихся именно в них. Цены на такие товары (например, запасные части к легковым автомобилям и грузовикам самых разных марок и моделей, выпуск которых завершен) выше, чем на обычные.

7. Цена, установленная ниже, чем у большинства предприятий – определяется на товары, дополняющие другой товар, ко­торый реализуется по обычной цене. Эта цена используется как рек­лама.

8. Договорная цена – состоит в том, что покупателю предлагаются какие-либо льготы и скидки по сравнению с обычной ценой. Например, при покупке двух видеокас­сет третья дается бесплатно. У покупателя создается впечатление, что он получил значительную выгоду, приобретая данный товар в боль­шем количестве, чем ему необходимо. Фактически же выгоду получа­ет продавец, так как у него увеличивается товарооборот и повышает­ся прибыль.

VI. В зависимости от способа получения информации об уровне цены, могут применяться следующие виды цен.

1. Публикуемые – цены, сообщаемые в специальных источниках информации. К публикуемым ценам относятся: справочные и прейскурантные цены, биржевые котировки, цены аукционов, торгов.

2. Справочные – это цены, публикуемые в различных печатных изданиях. Источниками этих цен являются экономические газеты и журналы, специальные бюллетени, каталоги, прейскуранты.

3. Расчетные цены – применяются в договорах на нестандартное оборудование, производимое по индивидуальным заказам.

Все вышеперечисленные виды цен, действующих в экономике, взаимосвязаны, взаимозависимы и образуют единую систему, которая состоит из отдельных блоков цен. При этом наиболее важными и основными блоками единой системы цен являются:

– оптовые цены;

– закупочные цены;

– розничные цены;

– тарифы на услуги транспорта.

Вместе с тем взаимосвязь и взаимозависимость цен в единой системе не исключает и самостоятельного движения отдельных блоков цен и цен на конкретные товары внутри этих блоков, а, наоборот, предполагает такое движение.

Система цен характеризуется такими показателями, как уровень цен, структура цен, динамика цен.

**12.2.Методы ценообразования**

1.Нормативный

(Ц = С/С + П) ,

где себестоимость и прибыль рассчитываются по нормам и нормативам.

Параметрические методы (Ц = f (технико-экономического параметра)):

-метод удельных показателей (Ц = f (главного параметра);

-метод балльных оценок (Ц = f (наиважнейших параметров));

-экономико-математические методы (определяется корреляционная зависимость цены от технико-экономических параметров изделия).

2.Затратный метод

(Ц = С/С + П) ,

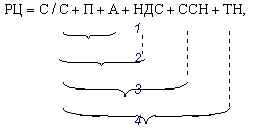
где себестоимость определяется исходя из затрат предприятия.

3.Агрегатный метод (Цм = S Ц отдельных частей конструкции).

4.Метод экспертных оценок (используется для прогнозирования уровня цен).

5.Комбинированные методы

В общем виде розничную цену (РЦ) можно представить в следующем виде:



где С/С — себестоимость; П — прибыль; А — акциз; ССН — снабженческо-сбытовая наценка (доход оптовых торговцев); ТН — торговая наценка (доход розничной торговли); 1 — оптовая цена предприятия; 2 — отпускная цена предприятия без НДС; 3 — отпускная цена предприятия с НДС; 4 — оптовая цена промышленности.

**12.3.Механизм ценовой политики и ценообразования**

Ценовая политика разрабатывается в несколько этапов:

1 Установление целей ценообразования (максимизация прибыли, доли на рынке, демпинг и т. д.).

2 Оценка спроса (размер, эластичность).

3 Анализ собственных возможностей (структуры затрат, каналов сбыта и т. д.).

4 Анализ возможностей конкурентов (для определения ценовой политики).

5 Выбор ценовой стратегии и метода ценообразования (критерий - получение максимальной прибыли).

6 Анализ и учет факторов, влияющих на установление цен (инфляция, колебания конъюнктуры и т. д.).

7 Окончательное принятие цены.

Методы государственного регулирования цен:

1. Установление предельных тарифов

2. Установление фиксированных цен и тарифов

3. Установление предельных коэффициентов

4. Установление предельных уровней рентабельности

5. Декларирование изменения цен и тарифов.

На величину цены оказывают воздействие внутренние и внешние факторы.

К числу внутренних факторов относятся цели организации и маркетинга, стратегии по отношению к отдельным элементам комплекса маркетинга, издержки, организация ценообразования.

Возможными общими целями организации, влияющими на политику ценообразования, являются цели выживания и развития. Так, может сложиться ситуация, когда из-за ужесточения конкуренции, изменения потребностей потребителей, тяжелого экономического положения страны предприятие лишь частично использует свои производственные мощности, Чтобы не остановилось предприятие, продукция для увеличения спроса может продаваться по низким ценам. В благоприятных для предприятия условиях, когда существует высокий спрос и положительно действуют другие факторы, могут назначаться более высокие цены.

Цена должна покрывать все издержки: производственные, товародвижения и продаж, связанные с продвижением, и принести определенную прибыль с учетом риска ее получения. Важнейшей составляющей общих издержек является себестоимость выпускаемой продукции. Важнейшие факторы снижения себестоимости — масштабный фактор производства и обучение в процессе освоения производственного процесса.

К числу внешних факторов относятся: тип рынка; оценка соотношения между ценой и ценностью продукта, осуществляемая потребителем; конкуренция; экономическая ситуация; государственное регулирование; возможная реакция посредников.

Тип рынка, на котором реализуются продукты организации, как это отмечалось ранее, также влияет на цену.

В конце концов, является или нет цена правильной, решает потребитель. Поэтому хорошее ценообразование начинается с выявления потребностей и оценок соотношения между ценой и ценностью продукта.

Одним из методов ценообразования является расчет точки безубыточности. Точка безубыточности (BEP) рассчитывается по следующей формуле:

BEP = CC / (P – VC)

CC - постоянные издержки, VC - переменные издержки на единицу продукции, Р – цена единицы продукции.

Единственным достоинством данного метода является простота. Практическое применение его существенно ограничено, если вообще возможно. Все три функции, не являются линейными, и если по отношению к линиям издержек такое упрощение модели еще терпимо, то рассматривать функцию объёма продаж как однофакторную, зависящую лишь от цены продаж просто экономически безграмотно.

На политику в области ценообразования сильное влияние оказывают цены конкурентов и их возможная реакция на изменение цен на рынке. Отсюда следует, что изучение цен конкурентов — важный элемент деятельности в области ценообразования. Когда в основу цены кладется цена конкурентов, издержки или спрос перестают быть решающими факторами, особенно когда сложно измерить эластичность последнего, то есть определить влияние изменения цены на спрос.

**Контрольные вопросы**

1. Виды цен и основы их классификации.
2. Ценовая политика организации, этапы ее разработки.
3. Маркетинговая стратегия.
4. Товарная стратегия.
5. Качество и конкурентоспособность продукции и предприятия.

**Задачи**

**Задача 1.**

Затраты на производство продукции у предприятия следующие: заработная плата – 150 тыс.руб., материальные затраты – 400 тыс. руб., аренда помещения – 70 тыс. руб., накладные расходы – 100 тыс. руб., прочие затраты – 144 тыс.руб. Объем производства – 10 тыс. шт. Плановая прибыль составляет 30% от себестоимости продукции. Определите расчетную цену реализации и свободную цену реализации, если НДС для данного товара определен в размере 18%.

**Задача 2.**

Предприятие производит и реализует некое изделие в количестве 1000 шт. Цена реализации изделия – 60 руб., полная себестоимость единицы – 56 руб. Доля постоянных затрат в валовых издержках составляет 30%. Маретинговые исследования показали, что можно увеличить объем реализации на 10% при незначительном снижении цены. Поскольку производственные мощности позволяют увеличить объем, необходимо определить, на сколько экономически выгодно снизить цену – на 1 руб. или на 2 руб.

**ТЕМА 13.ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ). ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ГОСУДАРСТВОМ И УЧРЕЖДЕНИЯМИ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

**13.1.Сущность и функции финансов**

Финансы предприятий – относительно самостоятельная сфера финансов предприятия, охватывает широкий круг вопросов и денежных отношений, связанных с формированием и использованием капитала, доходов, денежных фондов в процессе кругооборота их средств.

К = ОФ + ОС (в натуральном и денежном выражении)

По мнению профессора Павлова, финансовое предприятие представляет собой совокупность экономических отношений по поводу формирования и использования финансовых ресурсов

По мнению профессора Боловицкого: финансы фирмы – денежные отношения, вернее та их часть, в которую фирмы вступают для обеспечения своей жизнедеятельности.

В ходе хозяйственной деятельности у организации возникают денежные отношения, связанные с организацией производства продукции, оказанием услуг, выполнением работ, формированием собственных финансовых ресурсов и привлечением внешних источников финансирования, их распределению и использованию.

**13.2.Взаимоотношения с государством и учреждениями рыночной инфраструктуры**

По своему экономическому содержанию всю совокупность финансовых отношений можно сгруппировать по следующим направлениям:

1. Между учредителями и предприятием в момент его создания. Они связаны с формированием собственного капитала, уставного капитала. Уставной капитал является первоочередным источником формирования производственных отношений
2. Между предприятием и другими хоз субъектами и организациями. Они связаны с производством и реализацией продукции, возникновением вновь созданной стоимости. Это финансовые отношения между поставщиками и покупателями, отношения со строительными организациями, транспортными компаниями. Отношения, возникающие с организациями, деятельность которых влияет на конечный финансовый результат хозяйственной деятельности (на прибыль)
3. Между предприятием и структурными подразделениями по поводу финансовых ресурсов, распределения и использования прибыли, оборотных средств
4. Между предприятием и его работниками по вопросу распределения и участия их в прибыли и доходах, выпуску и размещению различных акций и облигаций, выплат % по ценным бумагам, удержание налогов
5. Между предприятием и вышестоящими организациями внутри финансово- промышленных групп холдинга, союзов, ассоциаций. Финансовые отношения возникают при формировании, распределении и использовании централизованных фондов, резервов, отраслевых программ
6. Между предприятиями и банками возникают в процессе размещения денежных средств в банке, получение и погашение ссуд, уплате % за пользование кредитом, по лизинговым, факторинговым и другим операциям.
7. Между предприятием и страховыми организациями по поводу уплаты страховых взносов, получения страхового возмещения при наступлении страхового случая
8. Между предприятиями и инвестиционными компаниями при осуществлении финансовых инвестиций в ЦБ
9. Отношения, связанные с несостоятельными организациями или банкротством, при приостановлении платежей и взносов
10. Между учредителями, работниками, различными организациями, связанные со слиянием, поглощением, объединением и т.д.

Рыночные отношения – это прежде всего финансовые отношения, когда участники предлагают заработать денежные средства и использовать их для достижения различных целей, создавая соответственные денежные фонды, поэтому в н.в. задачей для государства и предприятий является укрепление финансов хозяйственного субъекта и на этой основе стабилизация финансов государства.

Возникшие отношения между агентами рынка реализуются на основе функций финансов.

**Контрольные вопросы**

1. Определение финансов и финансовых ресурсов предприятия, их состав и характеристика.
2. Источники финансовых ресурсов предприятия и направления их использования.
3. Инвестиционная деятельность предприятия.
4. Обновление производства: организация и планирование инноваций.

**Задачи**

**Задача 1.**

Предприятие предполагает годовой объем производства нового изделия в размере 40000 шт. Затраты на единицу изделия: постоянные – 20 руб., переменные – 30 руб. Проект по выпуску нового изделия потребует дополнительного финансирования (кредита) в размере 1 млн.руб., величина которого будет погашаться за счет прибыли при 20% годовых. Какова должна быть цена нового изделия?

**Задача 2.**

В результате усовершенствования технологического процесса себестоимость 1 тонны продукции снизится с 1000 руб. до 975 руб., а ее объем, напротив увеличится с 12 000 тонн до 18 000 тонн в год. По месяцам выпуск продукции равномерный, мероприятие запустят 1-го мая, без остановки производства. Капитальные затраты на производство 450 000 руб.

Рассчитать все виды экономии и срок окупаемости капитальных затрат.

**Задача 3.**

ОТМ, внедряемое по плану в сентябре, увеличивает объем производимой продукции, ежемесячный выпуск которой до внедрения мероприятия 500 т, а после внедрения 600 т. Постоянные расходы, в расчете на год составляют 14400 руб. рассчитать условно-годовую и плановую экономию от данного мероприятия.

**Задача 4.**

На химическом заводе намечается провести в июле планируемого года модернизацию 10 аппаратов для повышения их производительности. Капитальные затраты на модернизацию одного аппарата составят 25 тыс. руб. Производительность аппарата после модернизации увеличивается с 708 до 920 кг в сутки. Годовой фонд рабочего времени аппарата 340 дней. Условно-постоянные расходы по годовому плану 1401,9 тыс. руб., норма амортизации аппаратов 15 %.

Определить увеличение выпуска продукции до конца планируемого года, плановую экономию и срок окупаемости капитальных затрат на модернизацию.

**Задача 5.**

По годовому плану предусматривается внедрение ОТМ, позволяющего снизить себестоимость 1 кг продукции с 50 р. До 48 р. Одновременно повышается качество продукции и цена ее составит 56 р. За 1 кг, вместо 55 р. Капитальные затраты на ОТМ по смете 525 500 р. Годовой выпуск продукции составит 14000 т.

Рассчитать коэффициенты экономической эффективности и срок окупаемости капитальных затрат.

**ТЕМА 14.ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ. ПРИБЫЛЬ, ЕЕ ВИДЫ, МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ. РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ**

**14.1.Понятие финансовых результатов деятельности предприятий**

Финансовые результаты деятельности организации – это финальное значение деятельности юридического лица, которое выражается в денежном эквиваленте. Оно может определяться:

-прибылью коммерческой организации;

-убытками юридической организации.

Значение определяется по итогам реализации продукции за установленный временной промежуток.

Конечный финансовый результат деятельности предприятия – это балансовая прибыль (убыток). Балансовая прибыль является суммой прибыли от реализации продукции (работ, услуг), прибыли (или убытка) от прочей реализации, доходов и расходов от внереализационных операций. Прибыль – экономическая категория, комплексно отражающая хозяйственную деятельность предприятия в форме денежных накоплений. Прибыль, характеризующая конечные результаты торгово-производственного процесса, является основным показателем финансового состояния предприятия .

**14.2.Прибыль, ее виды, механизм формирования**

**Прибыль** — это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности

Хозяйствующий субъект, как правило, ставит своей целью получение прибыли, но не всегда ее извлекает. На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они продают ее потребителю, получая при этом доход, что не означает получения прибыли.

Для выявления финансового результата от продажи продукции необходимо сопоставить валовой доход с валовыми расходами на производство и обращение, которые принимают форму себестоимости продукции. Когда валовой доход превышает валовые расходы, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Если валовой доход равен валовым расходам, то происходит лишь возмещение затрат на производство и продажу продукции. Продажа состоялась без убытков, но отсутствует и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. При валовых расходах, превышающих валовой доход, предприятие получает убытки — отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Таким образом, прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе хозяйственной и коммерческой деятельности.

## Функции прибыли

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет следующие основные функции:

1. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства и оценивающим хозяйственную деятельность предприятия (оценочная функция).
2. Прибыль оказывает стимулирующее воздействие на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия (стимулирующая функция).
3. Прибыль является источником формирования бюджетных ресурсов и внебюджетных фондов (фискальная функция).

Значение прибыли состоит в том, что она отражает финансовый результат, отражающий эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень расходов и т. д. Вместе с тем на величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находится конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени, зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на производимую и продаваемую продукцию и заработная плата. К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем проданной продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема проданной продукции и стоимость ресурсов, используемых в производстве, затрат на ее продажу.

Содержание стимулирующей функции прибыли состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным источником собственных финансовых ресурсов предприятия, т. е. реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью.

Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для хозяйствующего субъекта прибыль является сигналом, указывающим на то, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

**14.3.Виды прибыли**

В хозяйственной практике употребляются следующие определения прибыли: прибыль от продаж, балансовая прибыль; бухгалтерская прибыль, налогооблагаемая прибыль; чистая прибыль, нераспределенная прибыль, маржинальная прибыль.

Не все определения нормативно закреплены и употребляются в самых различных контекстах. Официально определен только объект налогообложения по налогу на прибыль организации.

Согласно гл. 25 НК РФ (ст. 247), прибылью в целях налогообложения организации признается «полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов, определенных в соответствии с настоящей главой».

Прибыль от продаж рассчитывается как выручка от продаж за вычетом расходов по обычным видам деятельности, включая расходы на производство продукции, приобретение товаров (в отчетности – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг), их реализации (коммерческие расходы) и административные расходы (управленческие). С учетом специфики производственной и торговой деятельности можно представить формулы:

Пп = Вн - ЗПР = В - ЗП - КР - для производства

ТНопт - ИО - для торговли∑Пп = ТОн - ПСТ(опт, розн.) - ИО =

где Вн - выручка-нетто, т.е. за вычетом косвенных налогов (НДС, Акцизов);

ТОн - товарооборот-нетто;

ЗПР - затраты по производству и реализации продукции (полная себестоимость произведенной продукции)

ЗП - затраты, связанные с производством продукции, включая управленческие

КР - затраты, связанные с реализацией продукции (коммерческие расходы)

ПСТ - затраты на закупку товаров

ИО - издержки обращения торговой организации (по осуществлению торговой деятельности).

В хозяйственной практике прибыль, которая является результатом финансово-хозяйственной деятельности и содержится в "Отчете о финансовых результатах", принято называть балансовой прибылью. Такая терминология спорна, т.к. в «Бухгалтерском балансе» (форма № 1) отражается только нераспределенная прибыль.

Балансовая прибыль - это общая сумма прибыли организации. Ее аналогом в отчетности является прибыль до налогообложения, рассчитанная по стандартам бухгалтерского учета и потому получившая в последнее время название бухгалтерской прибыли.

Бухгалтерская (балансовая) прибыль формируется как сумма прибыли от продаж (по обычным видам деятельности) прочих результатов (последние две группы представляют собой сальдо соответствующих доходов и расходов).

Чистая прибыль обычно характеризуется как прибыль после уплаты всех налогов и обязательных платежей.

Нераспределенная прибыль рассчитывается как чистая прибыль, уменьшенная на величину дивидендов и отчислений в резервный фонд. Накопленная за прошлые и отчетный периоды накопленная прибыль является частью собственного капитала организации и отражается в ф. № 1.

Маржинальная прибыль – это расчетный показатель, разность между суммой выручкой от продажи продукции (работ, услуг) и суммой переменных затрат. Маржинальная прибыль организации служит мерой оценки ее способности покрывать постоянные затраты и формировать необходимую балансовую прибыль. При равенстве маржинальной прибыли и постоянных затрат достигается точка безубыточности организации. При превышении постоянных затрат над маржинальной прибылью основная деятельность организации будет убыточной. Маржинальная прибыль – основной показатель операционного анализа.

**14.4.Формирование и распределение прибыли**

Следует отличать два варианта формирования прибыли:

1. на основе положений по бухгалтерскому учету и отчетности
2. на основе налогового законодательства, а точнее Налогового Кодекса РФ (гл. 25).

Наиболее полные сведения о прибыли и ее компонентах содержаться в "Отчете о финансовых результатах". Эта форма включает большинство применяемых и рассчитываемых показателей прибыли. В бухгалтерском балансе отражается только нераспределенная прибыль (прошлых лет и отчетного периода).

В соответствии с 25 гл. НК прибыль формируется следующим образом:

Прибыль до налогообложения = Доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав (выручка от реализации) + Внереализационные доходы - Расходы, связанные с производством и реализацией – Внереализационные расходы;

На величину прибыли предприятия и как следствие на сумму налога на прибыль существенное влияние оказывает величина расходов предприятия, поэтому Налоговый Кодекс РФ четко регламентирует их состав.

Расходы, связанные с производством и (или) реализацией, подразделяются по экономическим элементам на:

1. материальные расходы;
2. расходы на оплату труда;
3. суммы начисленной амортизации;
4. прочие расходы.

Расходы зависят и о отраслевых особенностей предприятия (производство, торговля).

Особенностью сферы торговли является то, что в составе издержек обращения нет "основных" материальных затрат, т.е. затрат на приобретение товаров (в производстве сырье и материалы для основной деятельности включаются в себестоимость продукции).

Прибыль от продажи является важнейшей частью доходов коммерческой организации и определяется как разность между суммой средств, поступающих от продажи продукции, товаров, работ, услуг, и текущими затратами организации.

Налогооблагаемая прибыль - это совокупная прибыль организации за отчетный период, которая рассчитывается в соответствии с гл. 25 НК РФ и служит налоговой базой для определения суммы налога на прибыль, подлежащей перечислению в бюджет. Отличия в ее формировании в сравнении с бухгалтерской прибылью связано (прежде всего) с ограничением государством части расходов путем установления предельных норм и лимитов норм (например, расходы на рекламу включаются в расчет в размере не более 1 % от выручки отчетного период, представительские расходы – не более 4% от начисленной оплаты труда), тогда как в бухгалтерском учете все расходы учитываются в полном объеме, т.е. бухгалтерская себестоимость продукции будет, как правило, выше налоговой.

Разница между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью состоит из постоянных и временных разниц.

Сумма налога, начисленная исходя из налогооблагаемой прибыли и подлежащая перечислению в бюджет называется в бухгалтерском учете текущим налогом на прибыль и отражается в форме № 2. Сумма, рассчитанная через ставку налога на прибыль и бухгалтерскую прибыль называется условным расходом по налогу на прибыль. Он больше текущего налога на прибыль на величину постоянных налоговых обязательств и отложенных налоговых активов, но меньше его на величину отложенных налоговых обязательств.

Постоянные разницы – это доходы и расходы, включаемые в формирование бухгалтерской прибыли, но не учитываемые при формировании налогооблагаемой ни в отчетный, ни в будущий период (например, представительские расходы сверх норм). Временные разницы – это доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль в одном периоде, а налогооблагаемую - в другом. Различают вычитаемые и налогооблагаемые временные разницы. Первые приводят к уменьшению, а вторые – к увеличению суммы уплачиваемого налога в будущем, (например, разницы в суммах начисленной амортизации). На основе разниц рассчитываются постоянные налоговые обязательства, отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства. Это суммы переплаченного или недоплаченного в сравнении с бухгалтерским законодательством налога на прибыль. Причем переплата в части постоянных налоговых обязательств никогда не будет возмещена.

Итоговая строка формы № 2 показывает прибыль, которую в теории финансов принято называть "чистой", т.е. прибыль за вычетом всех налогов и других обязательных платежей в бюджет.

Прибыль, полученная организацией, распределяется между государством, собственниками организации и самой организацией. Пропорции этого распределения в значительной мере воздействуют на эффективность деятельности организации как позитивно, так и негативно.

Взаимоотношения организаций и государства по поводу прибыли строятся на основе налогообложения прибыли. При этом налогом на прибыль облагается не та прибыль, которая отражает результаты финансово-хозяйственной деятельности и показана в бухгалтерской отчетности, а налогооблагаемая прибыль, исчисляемая налогоплательщиками по итогам каждого отчетного (налогового) периода на основе данных налогового учета.

Коммерческие организации осуществляют расходы исходя из принципа экономической целесообразности тех или иных затрат. Однако в целях противодействия фактам необоснованного занижения налогооблагаемой прибыли (путем завышения себестоимости продукции) некоторые виды расходов регулируются государством путем установления лимитов, норм и нормативов.

Распределение прибыли, остающейся в распоряжении организации (чистой прибыли) регламентируется внутренними документами (уставом и учетной политикой организации). В соответствии с уставом или решением распорядительного органа могут создаваться специальные фонды: фонд накопления, потребления, резервные фонды. Если фонды не создаются, то в целях обеспечения планового расходования средств составляются сметы расходов на развитие производства, социальные нужды, материальное стимулирование работников, благотворительные цели.

Прибыль, остающаяся в распоряжении организации, разделяется на капитализируемую часть и потребляемую часть.

Капитализируемая часть направляется на инвестирование производственного развития, формирование резервного и других страховых фондов. Могут быть и другие формы капитализации прибыли - взносы в уставные капиталы других организаций, краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения и т. п.

Потребляемая часть прибыли направляется на выплату доходов владельцам имущества (дивидендов акционерам и учредителям), на материальное стимулирование персонала, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий, содержание действующих и строительство новых социально-бытовых объектов и т. п.

Если прибыль не расходуется на потребление, то она числится в балансе организации как нераспределенная прибыль, являясь частью собственного капитала.

Для оценки эффективности распределения прибыли используется коэффициент ее капитализации, который рассчитывается как отношение суммы капитализируемой прибыли к общей сумме чистой прибыли.

Чем выше этот показатель, тем больше у организации возможностей осуществлять свое дальнейшее стратегическое развитие, тем выше темпы возрастания ее рыночной стоимости.

**14.5. Понятие, виды рентабельности**

Рентабельность — отношение прибыли к ресурсам, которые вложили, чтобы эту прибыль получить. Она показывает, какую прибыль или убыток получил бизнес от использования этих активов.

Есть много видов рентабельности: рентабельность продаж, рентабельность основных средств, рентабельность товаров, рентабельность персонала и другие. Вид выбирают в зависимости от того, эффективность использования какого ресурса нужно проверить. Подробнее о самых распространённых видах рентабельности расскажем [ниже](https://skillbox.ru/media/management/rentabelnost-chto-eto-takoe-formula-vidy-izuchaem-klyuchevoy-finansovyy-pokazatel/#stk-3).

Рентабельность — один из главных показателей, по которым можно судить об успешности бизнеса. Чем выше общая рентабельность компании, тем эффективнее она работает и тем она успешнее.

Если рентабельность ниже нуля, бизнес работает в убыток.

Кроме этого, рентабельность рассчитывают, чтобы:

* разрабатывать планы дальнейшего развития бизнеса;
* прогнозировать прибыль;
* устанавливать цены на товары или услуги компании;
* оценивать эффективность отдельных филиалов компании;
* сравнивать конкурентоспособность;
* привлекать инвесторов;
* регулировать управление персоналом.

## Как рассчитать рентабельность

Рентабельность исчисляют в процентах. Общая формула выглядит так:

Рентабельность = Прибыль / Себестоимость × 100%

Прибыль — разница между тем, что заработал бизнес, и всеми его расходами.

Себестоимость — вложения в работу бизнеса. Они могут включать зарплаты сотрудников, стоимость аренды, амортизацию и другое.

Допустим, предприниматель потратил 5 млн рублей на открытие магазина. В эту сумму вошла годовая аренда, реклама, закупка товара и зарплата продавца. Годовая прибыль составила 1,5 млн рублей — это разница между доходами и расходами. Рентабельность магазина будет равна: 1,5 млн / 5 млн × 100% = 30%.

Если нужно рассчитать рентабельность отдельных активов — например, отдельных товаров магазина, — общую прибыль компании делят на себестоимость этих активов.

Редко рентабельность считают в абсолютных показателях — например, в рублях. Для этого прибыль делят на себестоимость. В этом случае рентабельность показывает величину прибыли, которую получили за единицу затраченного ресурса

Чтобы объективно оценить эффективность бизнеса, рассчитывают показатели рентабельности для разных ресурсов компании.

Рассмотрим основные виды рентабельности:

* рентабельность активов;
* рентабельность продаж;
* рентабельность основных средств;
* рентабельность оборотных активов;
* рентабельность производства;
* рентабельность продукции (товаров);
* рентабельность персонала;
* рентабельность инвестиций.

Рентабельность активов (ROA). Показывает, насколько эффективно бизнес использует свои активы. Например, какую прибыль компании приносит её недвижимость, оборудование или транспорт.

ROA = Прибыль / Стоимость активов × 100%

Рентабельность продаж (ROS). Показывает долю прибыли в общей выручке бизнеса.

ROS = Прибыль / Выручка × 100%

По-другому рентабельность продаж называют нормой прибыли.

При расчёте ROS можно использовать разные [виды прибыли](https://skillbox.ru/media/management/kakie-vidy-pribyli-est-v-biznese-i-chto-o-nikh-nuzhno-znat-kazhdomu-menedzheru-ili-finansistu/#stk-4) — например, чистую, валовую, маржинальную или операционную — в зависимости от направления работы бизнеса или количества товаров/услуг.

Рентабельность основных средств (ROFA). Показывает доходность бизнеса от использования основных средств, которые участвуют в производстве товаров и услуг. Например, оборудования, производственных линий, цехов.

Рассчитывается аналогично рентабельности активов:

ROFA = Прибыль / Стоимость основных средств × 100%

ROFA важно рассчитывать для капиталоёмких предприятий — например, крупных производств. Это помогает контролировать износ основных средств и своевременно их модернизировать или продавать.

Рентабельность оборотных активов (RCA). Показывает эффективность использования оборотных активов бизнеса.

Оборотные активы — ресурсы, которые компания использует для производства товаров/услуг и которые, в отличие от основных средств, расходуются полностью. Это, например, материалы, сырьё, складские запасы.

RCA = Прибыль / Стоимость использованных оборотных активов × 100%

Рентабельность производства (ROP). Показывает эффективность использования основных средств и оборотных активов одновременно.

ROP = Прибыль / (Стоимость основных средств + Стоимость использованных оборотных активов) × 100%

Рентабельность производства можно рассчитывать для всего производства компании или для его отдельных направлений. Например, для разных цехов.

Рентабельность продукции (ROM). Показывает долю прибыли в каждом рубле, потраченном на производство товаров или услуг компании.

ROM = Прибыль / Себестоимость товаров (услуг) × 100%

Рентабельность продукции рассчитывают отдельно для каждого товара или услуги компании. По этому показателю можно понять, например, на какую продукцию нужно сократить издержки, а какую полностью снять с производства.

Рентабельность персонала (ROL). Показывает эффективность управления кадрами — насколько эффективно работают сотрудники компании.

ROL = Прибыль / Средняя численность персонала × 100%

Рентабельность инвестиций (ROI). Показывает доходность инвестиций в бизнес.

ROI = Прибыль / Стоимость инвестиций × 100%

По этому показателю можно понять, выгодно ли инвесторам финансировать бизнес.

**Контрольные вопросы**

1. Система показателей эффективности производства, ее состав и характеристика.
2. Прибыль предприятия.
3. Система показателей, характеризующих эффективность производства и финансовое состояние предприятий.

**Задачи**

**Задача 1.**

Затраты на производство продукции в отчетном периоде составили 1842 тыс.руб. Коммерческие и управленческие расходы – 10 тыс.руб. Цена единицы продукции – 21,92 руб., выпущено 100 тыс.шт. Доход от реализации имущества предприятия – 50 тыс.руб., а затраты на его реализацию – 10 тыс.руб. Прибыль от внереализационных операций – 15 тыс.руб. Определить: прибыль от реализации продукции, валовую прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистую прибыль предприятия, если налог на прибыль организаций установлен в размере 20%.

**Задача 2.**

Затраты на производство и реализацию продукции в отчетном периоде составили 1760 тыс.руб., выручка от реализации продукции – 2096 тыс.руб. Прибыль от реализации имущества – 30 тыс.руб. Среднегодовая стоимость основных средств 960 тыс. руб., а среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств – 55 тыс.руб. Определить рентабельность продукции, продаж и общую рентабельность.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1.Коршунов, В. В.  Экономика организации (предприятия) : учебник и практикум для вузов / В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16408-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт[сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530955>.

2.Розанова, Н. М.  Экономика фирмы в 2 ч. Часть 1. Фирма как основной субъект экономики : учебник для вузов / Н. М. Розанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 187 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01742-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511745>.

3.Розанова, Н. М.  Экономика фирмы в 2 ч. Часть 2. Производственный процесс : учебник для вузов / Н. М. Розанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 265 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02104-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513066>.

4.Тертышник, М. И.  Экономика организации : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. И. Тертышник. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 631 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13042-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/517268>.

5.Экономика организации : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Колышкин [и др.] ; под редакцией А. В. Колышкина, С. А. Смирнова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 498 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06278-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/516314>.

6.Экономика организации. Практикум : учебное пособие для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 299 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00524-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512881>.

**Интернет-ресурсы**

1.http://www.garant.ru - Информационно-правовая система "Гарант".

2.<https://urait.ru/> - образовательная платформа ЮРАЙТ.

3 https://zaochnik.com/spravochnik/menedzhment/teorija-upravlenija/ekonomika-organizatsii/.

4..<https://www.gd.ru/articles/9414-proizvodstvennaya-struktura-predpriyatiya>