

Министерство образования и науки Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет
Кафедра «Экономика и экономическая безопасность»

658(07)
М692

Л.М. Михалина

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

Учебное пособие

Под редакцией А.В. Карпушкиной

Челябинск
Издательский центр ЮУрГУ
2014

УДК 658.1(075.8)
М692

*Одобрено
учебно-методической комиссией
факультета экономики и предпринимательства*

*Рецензенты:
Т.Ю. Савченко, А.Д. Овакимян*

Михалина, Л.М.
М692 Экономика предприятия (организации): учебное пособие /
Л.М. Михалина, под редакцией А.В. Карпушкиной. – Челябинск:
Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 122 с.

Пособие предназначено для студентов факультета «Экономика и предпринимательство» Южно-Уральского государственного университета, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность», и по направлению «Менеджмент» (бакалавриат).

УДК 658.1(075.8)

© Издательский центр ЮУрГУ, 2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Тема 1. Предприятие как субъект и объект предпринимательской деятельности	
1. Предприятие как субъект предпринимательской деятельности	4
2. Предприятие как социально-экономическая система	12
3. Посредническая деятельность как частный случай предпринимательства в рыночной экономике	15
Тема 2. Ресурсы предприятия	
1. Общая характеристика ресурсов предприятия.....	16
2. Капитал и имущество предприятия.....	17
3. Основной капитал. Износ, амортизация и показатели использования основных средств	21
4. Оборотный капитал. Состав, классификация, структура, нормирование оборотных средств. Показатели их использования	29
5. Трудовые ресурсы предприятия, показатели их использования.....	34
6. Финансы предприятия, их функции и источники образования. Финансовый механизм. Налогообложение.....	40
Тема 3. Производственно-сбытовая деятельность предприятия	
1. Продукция, выпускаемая предприятиями, её качество и конкурентоспособность	47
2. Затраты на производство и реализацию продукции и оказание услуг .	51
3. Доходы предприятия. Формирование цен на продукцию. Финансовый результат деятельности предприятий.....	67
Тема 4. Организация производства	
1. Производственный процесс и принципы его организации. Производственная структура предприятия (организации)	76
2. Управление предприятием	87
Тема 5. Факторы развития предприятия	
1. Инновационная деятельность на предприятии.	90
2. Инвестиционная политика предприятия.....	92
Тема 6. Экономическая деятельность предприятия	
1. Планирование на предприятии	95
2. Финансовая деятельность предприятия	98
3. Учет и отчетность на предприятии.....	102
4. Аналитическая деятельность на предприятии	104
Библиографический список.....	109
Приложения	
Приложение А.....	110
Приложение Б	116

ВВЕДЕНИЕ

Дисциплина «Экономика предприятия (организации)» – одна из базовых в программе подготовки студентов по специальности «Экономическая безопасность», а также по направлению «Менеджмент» (бакалавриат). Именно в ходе её изучения студенты начинают овладевать искусством эффективного предпринимательства, позволяющего не только грамотно использовать, но и успешно увеличивать объём привлекаемых для выпуска товаров и оказания услуг производственных ресурсов, неуклонно максимизируя финансовый результат работы предприятия.

Основными задачами дисциплины «Экономика предприятия (организации)» являются:

- получение теоретических и практических знаний об экономике предприятий;
- приобретение навыков принятия решений, направленных на достижение эффективных результатов работы предприятий, выполнения социально-экономических задач различной сложности;
- умение использовать передовой опыт работы российских и зарубежных предприятий.

Настоящее учебное пособие разработано в соответствии с Государственным образовательным стандартом и содержит конспективное изложение учебного материала, сгруппированного по 6 темам.

Дисциплина «Экономика предприятия (организации)» в теоретико-методологическом плане связана с такими дисциплинами, как «Экономическая теория». Она является фундаментом для последующего изучения студентами-экономистами таких специальных дисциплин, как «Бухгалтерский учет», «Финансы и кредит», «Планирование на предприятии» и «Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий».

ТЕМА 1. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ И ОБЪЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Предприятие как субъект предпринимательской деятельности

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) – инициативная самостоятельная деятельность, направленная на удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли.

Основные виды предпринимательства:

- производственное:
 - производство товаров и услуг;
 - инновационная деятельность;
 - научно-техническая деятельность и т.д.
- коммерческое:
 - торговая деятельность;
 - торгово-закупочная деятельность;

- торгово-посредническая деятельность;
- товарная биржевая деятельность и т.д.;
- финансовое:
 - банковская деятельность;
 - страховая деятельность;
 - аудиторская деятельность;
 - лизинговая деятельность;
 - фондовая и валютная биржевая деятельность и т.д.;
- консультативное:
 - по вопросам общего управления;
 - по вопросам финансового управления;
 - по вопросам управления кадрами;
 - по вопросам маркетинга и т.д.

Для приобретения статуса предпринимателя хозяйствующий субъект должен пройти в установленном порядке государственную регистрацию.

Предпринимательской деятельностью в Российской Федерации имеют право заниматься предприятия (юридические лица) и отдельные граждане (физические лица).

Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином, имеющим статус **индивидуального предпринимателя**.

Юридическое лицо – это организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает этим имуществом по своим обязательствам, может от своего имени приобретать или осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Основные признаки юридического лица представлены на рис.1.1. Юридические лица могут быть корпоративными и унитарными, в которых учредители имеют вещные права на имущество этих лиц.

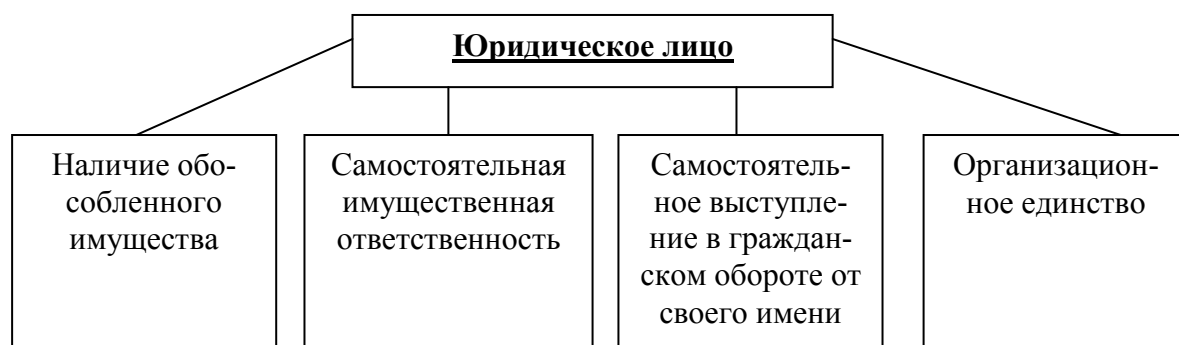


Рис. 1.1. Основные признаки юридического лица

Основной формой организации предпринимательства является **предприятие**: самостоятельный хозяйствующий субъект с правом юридического лица, созданный в установленном законодательством РФ порядке для

производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения спроса со стороны и получения прибыли.

В условиях рынка следует различать понятия предприятия и фирмы. **Фирма** – это юридически самостоятельная предпринимательская единица, которая может состоять из одного или нескольких самостоятельных предприятий. В последнем случае фирма, а не предприятие выступает хозяйствующим субъектом на рынке, проводящем ценовую политику, вступающим в конкурентную борьбу, распределяющим прибыль и т.п.

Производство – это любые виды деятельности, приносящие доход независимо от того, происходят они в сфере материального производства или в сфере услуг.

Предприятие – это имущественно обособленная хозяйственная единица, организованная для достижения какой-либо хозяйственной цели. Оно самостоятельно принимает решения, использует производственные факторы для изготовления и реализации продукции и стремится к получению дохода.

Предприятие – это коммерческая организация, основной целью которой является получение прибыли.

Принципы функционирования предприятия в условиях рынка:

✓ **экономичность**: достижение заданных результатов при минимальных затратах или обеспечение наибольших результатов при определённой величине затрат;

✓ **финансовая устойчивость**: возможность проведения необходимых платежей в любой момент времени или за счет собственных средств, или путём отсрочки, или за счет получения кредита;

✓ **получение прибыли**: производство и реализация продукции количественно и качественно должны быть организованы таким образом, чтобы обеспечить прибыль.

Предприятия различаются между собой по условиям, целям и характеру функционирования. Основные признаки классификации предприятий представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Типы предприятий

Признак классификации предприятий	Типы предприятий
Отраслевой признак и вид хозяйственной деятельности (в соответствии с назначением выпускаемой продукции, характером технической базы и технологического процесса)	– производственные; – строительные; – торговые; – научно-производственные – транспортные и т.д.

Окончание табл.1.1

Признак классификации предприятий	Типы предприятий
Форма собственности	– государственные; – муниципальные; – частные; – смешанные
Характер правового режима собственности	– индивидуальные; – коллективные: • с общей долевой собственностью; • с общей совместной собственностью
Мощность производственного потенциала (размер предприятия)	– малые (до 50 сотрудников); – средние (от 51 до 500 сотрудников); – крупные (от 501 до 1000 сотрудников); – особо крупные (свыше 1001 сотрудника)
Преобладающий производственный фактор	– трудоёмкие; – капиталоемкие; – материалоемкие
Принадлежность капитала и контроль над ним	– национальные; – иностранные; – смешанные
Предел ответственности	– с полной ответственностью; – с ограниченной ответственностью
Организационно-правовая форма предпринимательской деятельности	– полное товарищество; – товарищество на вере; – общество с ограниченной ответственностью; – общество с дополнительной ответственностью; – акционерное общество; – производственный кооператив; – унитарное предприятие
Вид производимой продукции	– предприятия по производству товаров; – предприятия по оказанию услуг

В зависимости от целей деятельности юридические лица классифицируются как:

– **коммерческие организации**: их деятельность направлена на получение прибыли (рис. 1.2);

– **некоммерческие организации**: не ставят цели получения прибыли и распределения её между участниками (рис. 1.3).



Рис. 1.2. Организационно-правовые формы коммерческих организаций



Рис. 1.3. Организационно-правовые формы некоммерческих организаций

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделённым на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Их участниками могут быть

индивидуальные предприниматели и юридические лица (коммерческие предприятия).

Хозяйственные товарищества являются объединениями лиц, а хозяйственные общества – объединениями капиталов, что влияет на меру ответственности учредителей перед кредиторами предприятий. В первом случае обязательства удовлетворяются всем имуществом товарищества, личным имуществом полных его членов и частью имущества неполных членов. Во втором случае обязательства удовлетворяются только имуществом обществ.

Полное хозяйственное товарищество предполагает деятельность на основе договора между его участниками, которые несут ответственность по обязательствам всем принадлежащим им имуществом. В полном товариществе обязательно личное участие в работе всех товарищей. Решения по управлению товариществом принимаются в ходе голосования полных товарищей, каждый из которых имеет один голос. Прибыль и убытки распределяются между товарищами пропорционально их долям в складочном капитале.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) отличается от полного наличием помимо полных товарищей еще и так называемых коммандистов (вкладчиков), участвующих в деятельности товарищества определенным капиталом, без обязательного участия в работе предприятия и без права участия в управлении им. Они разделяют риск убытков от деятельности предприятия в пределах внесённых вкладов.

Общество с ограниченной ответственностью действует на основе капитала, разделённого на доли, внесённые учредителями. Устав общества не требует от учредителей личного участия в делах предприятия, а риск убытков учредители несут в пределах внесенных ими вкладов. Прибыль распределяется между учредителями также пропорционально доли их вклада в уставной капитал общества.

Общество с дополнительной ответственностью отличается от общества с ограниченной ответственностью тем, что при недостаточности имущества предприятия для удовлетворения требований кредиторов учредители могут быть привлечены к дополнительной солидарной ответственности по долгам общества личным имуществом, но не всем, а его ограниченной в уставе общества частью одинакового для всех кратного к сумме внесённых вкладов размера (например, трёхкратного).

Акционерное общество – коммерческая организация, уставной капитал которой разделён на определённое число равных долей, каждой из которых соответствует одна акция, дающая один голос на управление предприятием. Акционеры не обязаны принимать непосредственное участие в делах предприятия, они не отвечают по обязательствам и по долгам акционерного общества. Прибыль делится между акционерами пропорционально количеству принадлежащих им акций.

В открытом акционерном обществе уставный капитал образуется путём открытой подписки на акции среди неограниченного числа потенциальных акционеров, которые впоследствии имеют право продавать принадлежащие им акции кому угодно и в любом количестве без согласования с другими акционерами. **В закрытом акционерном обществе** акции распределяются только среди учредителей или заранее определённого круга лиц. Число участников закрытых акционерных обществ не может превышать 50 членов. Кроме того, в этом случае акционеры имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Для вновь образуемых или проходящих перерегистрацию предприятий вместо открытых и закрытых акционерных обществ вводятся понятия публичных и непубличных обществ, а такая организационно-правовая форма, как общество с дополнительной ответственностью исключается из Гражданского Кодекса. **Публичным** будет являться акционерное общество, акции которого и конвертируемые в них ценные бумаги публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Кроме того, правила о публичных обществах будут применяться к АО, в уставе и фирменном наименовании которых указано, что общество является публичным. АО, которые не отвечают этим условиям, являются **непубличными**. Также к непубличным обществам отнесены и ООО.

Производственные кооперативы (артели) – это добровольные объединения граждан на основе членства для совместной деятельности, базирующейся на их личном трудовом участии и объединении участников на основе имущественных паевых взносов. Члены производственного кооператива несут по его обязательствам субсидиарную (резервную, вспомогательную) ответственность в размере и порядке, установленном законом. Прибыль кооператива распределяется между его членами пропорционально их трудовому участию, если иное не предусмотрено законом или уставом артели.

Государственные и муниципальные предприятия действуют на базе одной формы собственности – государственной или муниципальной. Имущество таких предприятий является унитарным, то есть – неделимым на доли и пай, в том числе между работниками предприятия.

Унитарные предприятия на базе хозяйственного ведения создаются по решению государственного или муниципального органа, который хоть и назначает директора, но по обязательствам предприятия ответственности не несёт.

Право хозяйственного ведения – это право государственного или муниципального предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

Унитарное предприятие на базе оперативного управления (казённое предприятие) создаётся по решению правительства Российской Федерации, несущего субсидиарную ответственность по обязательствам предприятия, вследствие чего данный хозяйствующий субъект никогда не может быть признан банкротом.

Право оперативного управления – это право учреждения или казённого предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закреплённым за ним имуществом собственника в пределах, установленных законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления: предприятие, функционирующее на праве хозяйственного ведения имеет большую самостоятельность в управлении, чем предприятие, основанное на праве оперативного управления.

Основные **варианты объединения предприятий**, имеющие распространение в мировой практике, представлены ниже:

➤ **корпорация:** форма управления крупным капиталом: союз предприятий, объединяющихся для защиты своих интересов, образующих юридическое лицо, действующее на рынке самостоятельно, практически независимо от акционеров;

➤ **транснациональная компания:** особый вид корпорации, переросшей национальные границы, осуществляющей свою деятельность на мировом рынке посредством филиалов и дочерних фирм; эти компании национальные по капиталу и международные по сфере деятельности;

➤ **холдинг:** специфическое управленческое и финансовое ядро корпорации и других организационных структур, владеющее контрольным пакетом их акций и осуществляющее контроль и управление деятельностью входящих в него предприятий;

➤ **консорциум:** форма временного объединения, создаваемого на основе соглашения между организациями различного профиля (банки, фирмы) для совместной реализации крупных финансовых операций, наукоёмких и капиталоемких проектов;

➤ **конгломерат:** крупное объединение предприятий, не имеющих технологической общности, под единый финансовый и организационный контроль с целью повышения своей финансовой устойчивости и установления контроля над определённой частью рынка;

➤ **картель:** ассоциация предприятий, производящих однотипную продукцию, образованная для контроля над определённым рынком: участники согласовывают цены на продукцию, делят между собой сферы влияния и т. п.;

➤ **синдикат:** объединение предприятий с целью достижения монопольной прибыли от закупочно-сбытовых операций: сбыт идёт через единое предприятие, принимающее продукцию по ценам синдиката;

- **концерн:** объединение предприятий с целью концентрации ресурсов: предприятия не теряют самостоятельности, делегируя концерну часть своих прав для координации совместной деятельности;
- **трест:** объединение собственности и функций управления предприятий нескольких отраслей с полной ликвидацией их самостоятельности;
- **совместное предприятие:** создается национальными предприятиями с долевым участием иностранного капитала для наиболее полного использования потенциала участников при работе на национальном рынке.

Вопросы для самопроверки

1. Дать общую характеристику предприятию как субъекту предпринимательской деятельности. Охарактеризовать основные типы предприятий в Российской Федерации.
2. Охарактеризовать общие и отличительные черты юридических и физических лиц как субъектов предпринимательской деятельности.
3. Охарактеризовать отличительные черты организационно-правовых форм коммерческих организаций в Российской Федерации.

2. Предприятие как социально-экономическая система

Необходимым условием создания и существования предприятия является наличие неудовлетворённого спроса на соответствующую продукцию или услуги. К числу **достаточных условий** можно отнести наличие соответствующих материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Внешняя среда предприятия, непосредственно определяющая эффективность и целесообразность его работы, – это потребители продукции, поставщики производственных компонентов, а также государственные органы и население, живущее в окрестностях предприятия (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Внешняя среда предприятия

Внутренняя среда предприятия – это люди, средства производства, информация и деньги. Результатом взаимодействия компонентов внутренней среды в процессе производства является готовая продукция (выполненные работы, оказанные услуги).

Предприятие **характеризуется:**

✓ **организационным единством:** предприятие – это определённым образом организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления, базирующийся на иерархическом принципе организации экономической деятельности;

✓ **определённым комплексом средств производства:** предприятие объединяет экономические ресурсы для производства товаров (выполнения работ, оказания услуг) с целью максимизации получаемой в результате собственной деятельности прибыли;

✓ **обособленностью имущества:** предприятие имеет собственное имущество, которое самостоятельно использует в определённых целях;

✓ **имущественной ответственностью:** предприятие несёт полную ответственность всем своим имуществом по принятым на себя обязательствам;

✓ **единоначалием:** предприятие основывается на прямых, административных формах управления;

✓ **наименованием:** предприятие выступает в хозяйственном обороте от собственного имени (наименования);

✓ **оперативно-хозяйственной и экономической самостоятельностью:** предприятие само осуществляет различного рода сделки и операции, само получает прибыль и несёт убытки; за счет прибыли предприятие обеспечивает собственное стабильное финансовое положение и дальнейшее развитие производства.

Для достижения **максимального финансового результата** собственной деятельности **предприятие должно:**

✓ выпускать высококачественную продукцию, систематически её обновлять, оказывать услуги в соответствии со спросом и имеющимися производственными возможностями;

✓ рационально использовать производственные ресурсы с учетом их взаимозаменяемости;

✓ разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия, корректировать их в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;

✓ систематически внедрять достижения научно-технического прогресса в производство, организацию труда и управление;

✓ заботиться о работниках, росте их квалификации, повышении их жизненного уровня, о создании благоприятного социально-психологического климата в трудовом коллективе;

✓ обеспечивать конкурентоспособность предприятия и его продукции, поддерживать высокий имидж предприятия в глазах потребителей продукции, партнёров, конкурентов и органов государственной (муниципальной) власти;

✓ проводить гибкую ценовую политику и осуществлять другие функции.

Важнейшими задачами действующего предприятия являются:

- получение дохода владельцем предприятия;
- обеспечение потребителей продукцией предприятия;
- обеспечение персонала предприятия заработной платой, нормальными условиями труда и возможностью профессионального роста;
- создание рабочих мест для населения, живущего в окрестностях предприятия;
- охрана окружающей среды: земли, недр, воздушного и водного бассейнов;
- недопущение сбоев в работе предприятия.

Схему формирования предприятия и определения стоящих перед ним задач представлены на рис. 1.5.

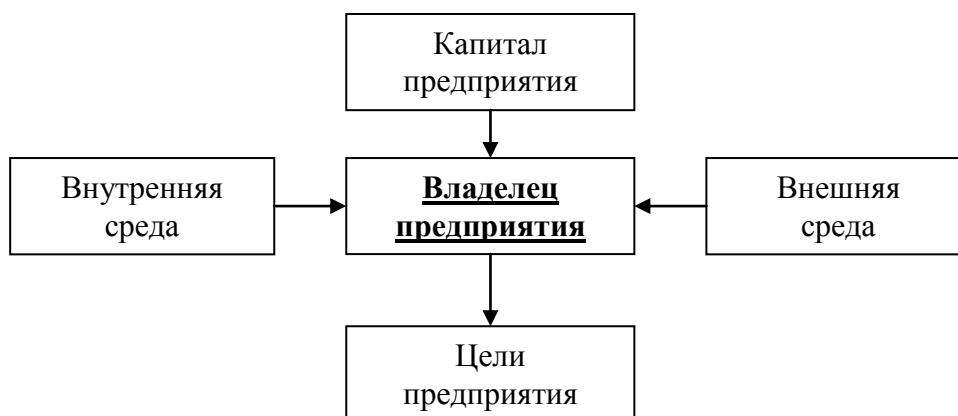


Рис. 1.5. Формирование предприятия

Основные функции предприятия:

- изготовление продукции или оказание услуг;
- продажа и поставка продукции потребителю;
- послепродажное обслуживание продукции;
- материально-техническое обеспечение производства на предприятии;
- управление и организация труда персонала предприятия;
- развитие и рост объёмов производства на предприятии;
- предпринимательство;
- уплата налогов, выполнение обязательных и добровольных взносов и платежей в бюджет и другие финансовые органы;
- соблюдение действующих стандартов, нормативов и государственных законов.

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризовать внешнюю и внутреннюю среду предприятия.
2. Охарактеризовать предприятие как социально-экономическую систему.
3. Дать общую характеристику основных функций предприятия.

3. Посредническая деятельность как частный случай предпринимательства в рыночной экономике

Предприятия (организации), которые принимают на себя или помогают передать кому-то другому **право собственности** на конкретный товар (услугу) на его пути от производителя к конечному потребителю, называются **посредническими**.

Посредник сокращает число необходимых прямых контактов для совершения акта купли-продажи между производителем товара его и конечными потребителями. Виды товарного посредничества представлены на рис.1.6.

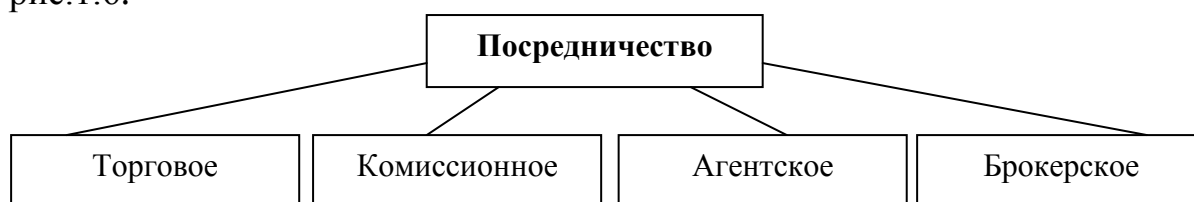


Рис. 1.6. Виды товарного посредничества

При **торговом (купеческом) посредничестве** владелец товара заключает с посредником (купцом, торговцем) договор купли-продажи, по которому передаёт последнему товар на правах собственности, утрачивая все права на него. Посредник в дальнейшем продаёт товар последующим покупателям на собственных условиях. И в первом, и во втором случае посредник выступает как полноправная сторона договора купли-продажи. Торговое посредничество является независимым, поскольку осуществляется за счет собственного капитала посредника. Это самый рискованный вид товарного посредничества. Свои услуги торговец оказывает за счет торговой наценки.

При **комиссионном посредничестве** владелец товара (комитент) заключает с посредником (комиссионером) договор комиссии, по которому товар, право собственности на который сохраняется за комитентом, передается комиссионеру с целью дальнейшей реализации. Комиссионер продаёт товар по своим именем, но на условиях комитента (принимает в глазах покупателя облик владельца товара и стороны договора купли-продажи, коей на самом деле не является). Таким образом, все договоры купли-продажи, заключаемые комиссионером, носят, как правило, унифицированный характер. За свои услуги комиссионер получает от комитента комиссионное вознаграждение.

Агентом, в общем случае, называется юридическое или физическое лицо, совершающее физические и юридические действия по подготовке к подписанию договора купли-продажи товара, принадлежащего третьему лицу, однако само этот договор не подписывающее (агент осуществляет по поручению клиента поиск второй стороны договора купли-продажи). Ме-

жду агентом и его клиентом заключается соответствующее агентское соглашение. В правовом и финансовом аспектах агентское посредничество является самым неопределённым видом посредничества, поскольку агент в конечном счете не влияет на продажу товара. Более того, договор купли-продажи может быть заключен не только без участия, но и без ведома посредника. За свои услуги агент получает так называемое агентское вознаграждение, приравняемое в правовом плане к комиссионному.

Брокером называется независимый посредник, действующий на товарном рынке от имени, по поручению и на деньги клиента. Между брокером и его клиентом заключается договор-поручение, во исполнение которого брокер должен заключить для клиента договор купли-продажи на оговорённых условиях и в оговорённые сроки. В качестве неотъемлемой части договора-поручения клиент выдаёт брокеру доверенность на заключение от его имени определённого договора купли-продажи. Не смотря на то, что договор купли-продажи брокер подписывает своим именем, стороной этого договора (со всеми вытекающими правами и обязанностями) является его клиент. За свои услуги посредник получает брокерское вознаграждение, приравняемое в правовом плане к комиссионному. В исключительных случаях брокер может выполнять поручение клиента на условиях договора-комиссии с целью сокрытия имени второй стороны договора купли-продажи на момент его подписания.

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризовать особенности применения основных схем товарного посредничества в работе предприятий различных сфер деятельности;
2. Охарактеризовать существенные особенности договорных отношений при различных схемах товарного посредничества.

ТЕМА 2. РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Общая характеристика ресурсов предприятия

Для **осуществления экономической деятельности** любому хозяйствующему субъекту требуются **экономические ресурсы**, соответствующие основному и вспомогательным видам деятельности юридического или физического лица.

Основные виды экономических ресурсов, используемых хозяйствующими субъектами для производства товаров и оказания услуг, представлены на рис 2.1.

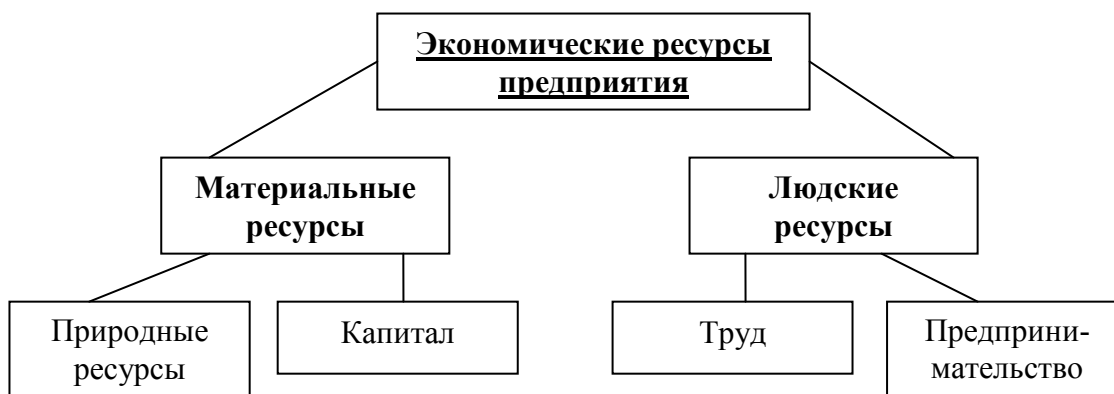


Рис. 2.1. Основные виды экономических ресурсов

К **природным экономическим ресурсам** относятся:

- земля: пашни, леса, месторождения полезных ископаемых;
- водные ресурсы;
- воздух.

Капитал – все произведённые средства производства, используемые в производстве товаров и услуг, а также в доставке их конечному потребителю: здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, сырьё, полуфабрикаты и т.п.

Труд – это физические и умственные способности людей, применяемые в производстве товаров и услуг.

Предпринимательство – особое внутреннее свойство, которым наделена часть людей и которое выражается в умении рисковать, брать на себя ответственность и рационально, прибыльно хозяйствовать на основе поиска нового.

Экономические ресурсы предприятия имеются всегда только в ограниченном количестве. Они не являются общедоступными: возможность заниматься определённым видом деятельности возникает у хозяйствующего субъекта только при одновременном доступе к достаточному количеству всех четырёх видов ресурсов.

Применительно к предприятию **экономические ресурсы принимают конкретную форму имущества и капитала.**

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризовать виды экономических ресурсов предприятия, а также причины и последствия отсутствия свободного, неограниченного доступа к ним со стороны работающих и потенциальных хозяйствующих субъектов.

2. Привести примеры, подтверждающие значимость каждого вида экономических ресурсов для деятельности предприятий.

2. Капитал и имущество предприятия

Капиталом предприятия называются вложенные в его деятельность ресурсы. При этом различают **реальный** (существующий в форме средств

производства) и **денежный** (существующий в форме денег и используемый для приобретения средств производства) капитал. Денежный капитал предприятия можно также представить как совокупность источников средств для обеспечения хозяйственной деятельности предприятия. Структура капитала предприятия представлена на рис. 2.2

Капитал предприятия – это денежная оценка имущества предприятия.

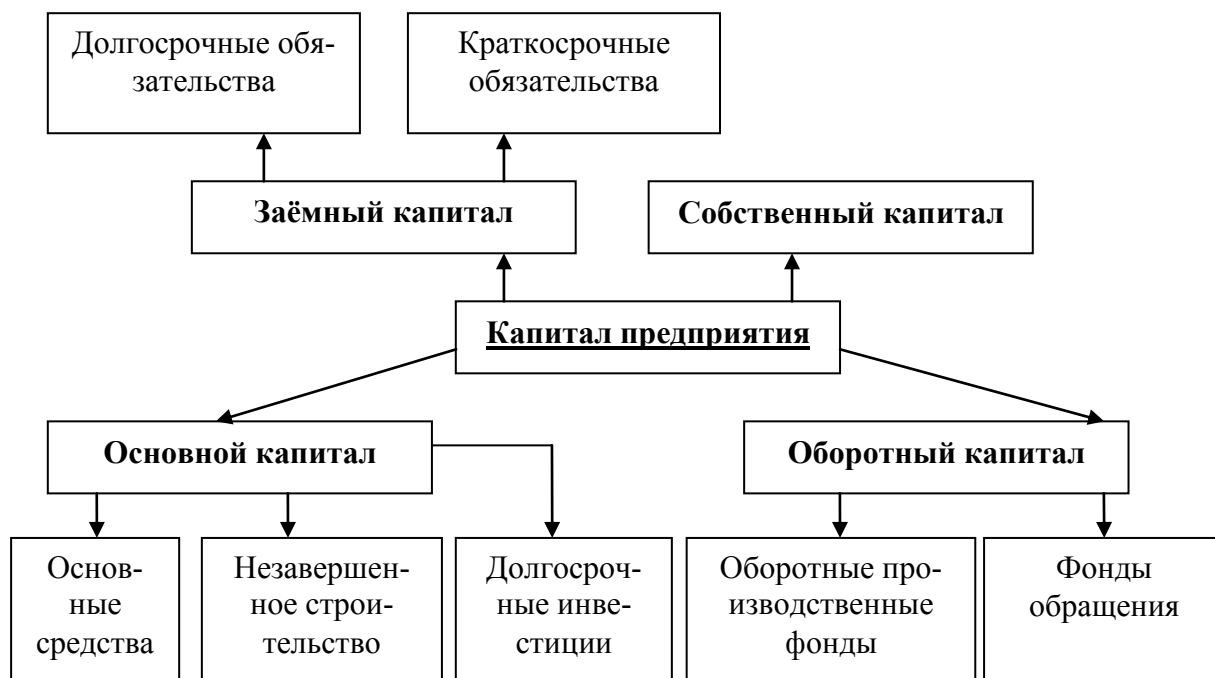


Рис. 2.2. Структура капитала предприятия

Имущество предприятия – это совокупность материально-вещественных и нематериальных элементов, используемых в производстве товаров и при оказании услуг.

Структура стоимостной оценки имущества и капитала хозяйствующего субъекта представлена в табл. 2.1.

Правая часть баланса – пассив – показывает источники денежных средств, левая – актив – на что эти денежные средства израсходованы. Итоговые суммы актива и пассива баланса должны быть равными друг другу.

Таблица 2.1

Структура имущества и капитала предприятия (баланс)

Актив (имущество) предприятия, млн. руб.	Пассив (капитал) предприятия, млн. руб.
I. Внеоборотные активы, всего: в том числе: - нематериальные активы; - результаты исследований и разработок; - нематериальные поисковые активы; - материальные поисковые активы; - основные средства; - доходные вложения в материальные ценности; - финансовые вложения; - отложенные налоговые активы; - прочие внеоборотные активы II. Оборотные активы, всего: в том числе: - запасы; - НДС по приобретённым ценностям; - дебиторская задолженность; - финансовые вложения; - денежные средства и денежные эквиваленты; - прочие оборотные активы	III. Капитал и резервы, всего: в том числе: - уставный капитал; - собственные акции, выкупленные у акционеров; - переоценка внеоборотных активов; - добавочный капитал; - резервный капитал; - нераспределённая прибыль (непокрытый убыток) IV. Долгосрочные обязательства, всего: в том числе: - заёмные средства; - отложенные налоговые обязательства; - оценочные обязательства; - прочие обязательства V. Краткосрочные обязательства, всего: в том числе: - заёмные средства; - кредиторская задолженность; - доходы будущих периодов; - оценочные обязательства; - прочие обязательства
Итого:	Итого:

Состав имущества предприятия представлен на рис.2.3.



Рис. 2.3. Состав имущества предприятия

Собственный капитал предприятия представляет собой стоимость (денежную оценку) имущества предприятия, полностью находящегося в

его собственности. Состав собственного капитала предприятия представлен на рис. 2.4.



Рис. 2.4. Состав собственного капитала предприятия

Собственный капитал предприятия может прирастать за счет:

- нераспределённой прибыли;
- дополнительной эмиссии акций;
- субсидий государства / головной организации (для дочерних предприятий);
- дополнительных вкладов от вхождения в состав учредителей новых лиц.

Заёмный капитал – капитал, который привлекается со стороны в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и других внешних источников на оговорённый срок, за определённую плату под какие-либо гарантии. Состав заёмного капитала представлен на рис. 2.5.

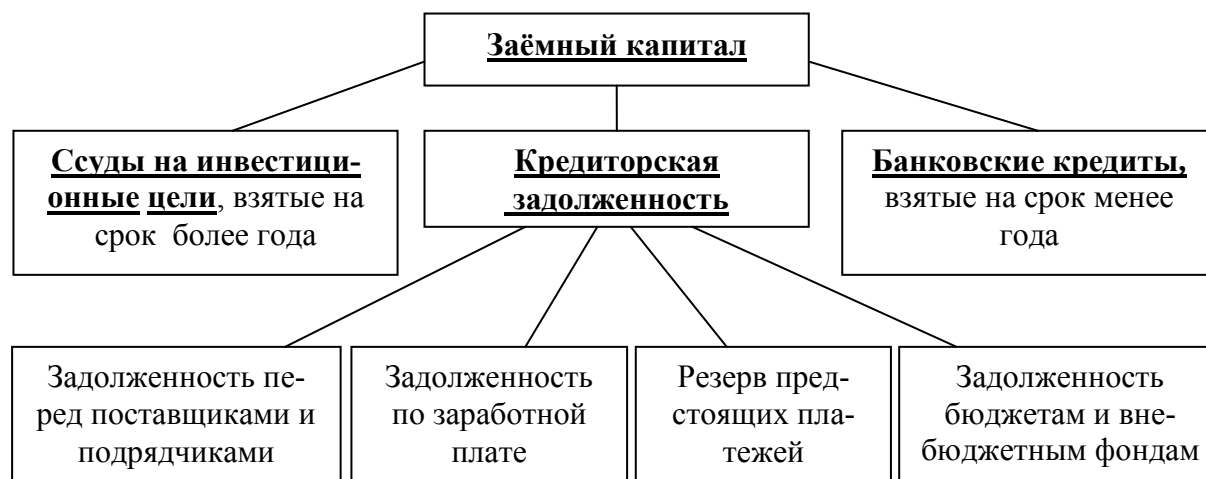


Рис. 2.5. Состав заёмного капитала

Капитал и имущество туристских предприятий по своему составу и структуре полностью соответствуют приведённой выше классификации.

Вопросы для самопроверки

1. Дать характеристику капитала и имущества предприятия.
2. Охарактеризовать собственный капитал предприятия.
3. Охарактеризовать заёмный капитал предприятия.

3. Основной капитал. Износ, амортизация и показатели использования основных средств

К **основному капиталу** предприятия относятся материальные факторы длительного пользования, такие, как здания, сооружения, машины, оборудование и т.п.

Состав основного капитала:

- основные средства (фонды) предприятия;
- незавершенное строительство;
- долгосрочные инвестиции (денежные средства, направленные на прирост запаса капитала).

Основные средства (фонды) предприятия – это стоимостное выражение средств труда, участвующих во многих производственных циклах и сохраняющих при этом свою натуральную форму. Их срок жизни – **более одного года**.

Главный определяющий признак основных средств – **способ перенесения их стоимости** на выпускаемую продукцию: постепенно; в течение ряда производственных циклов, частями; по мере износа.

Классификация основных средств (фондов) предприятия представлена на рис.2.6–2.10

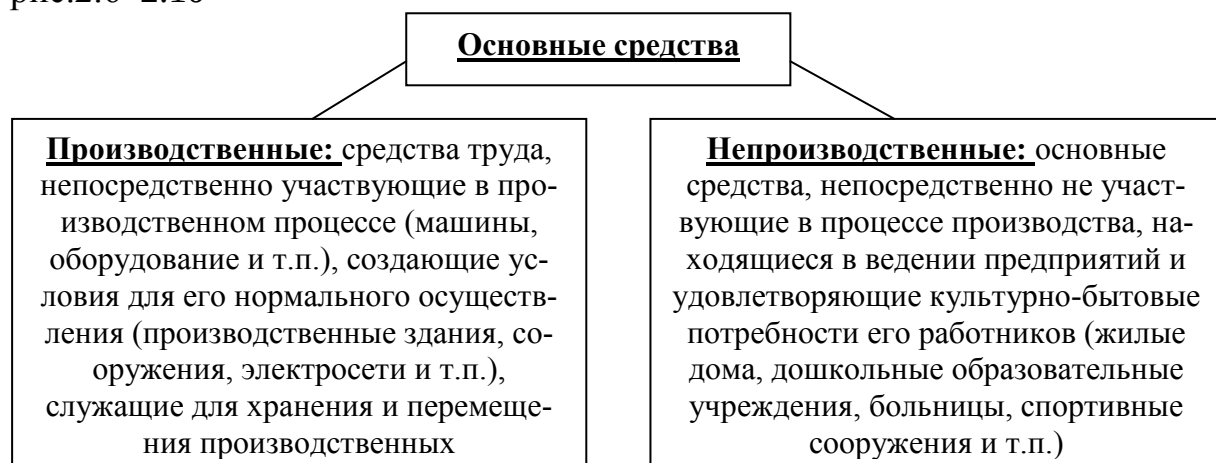


Рис. 2.6. Классификация основных средств предприятия по функциональному назначению



Рис. 2.7. Классификация основных средств предприятия по степени участия в производстве

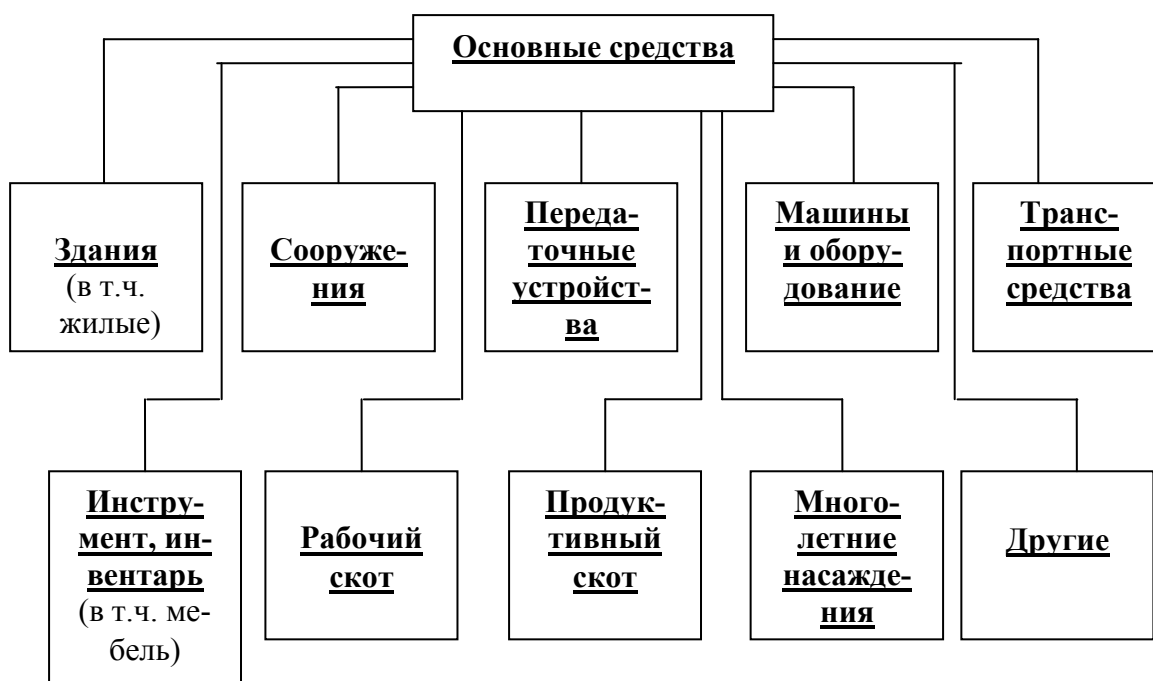


Рис. 2.8. Группы основных средств предприятия по вещественно-натуральному составу (назначению) в соответствии с Общероссийским классификатором №359 от 26 декабря 1994 г., действующая редакция от 01.09.1998 г.)

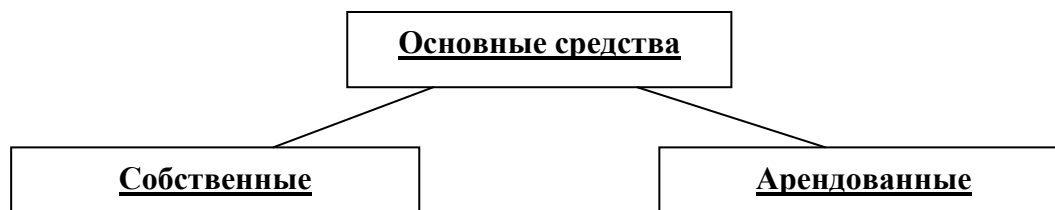


Рис. 2.9. Классификация основных средств предприятия по принадлежности

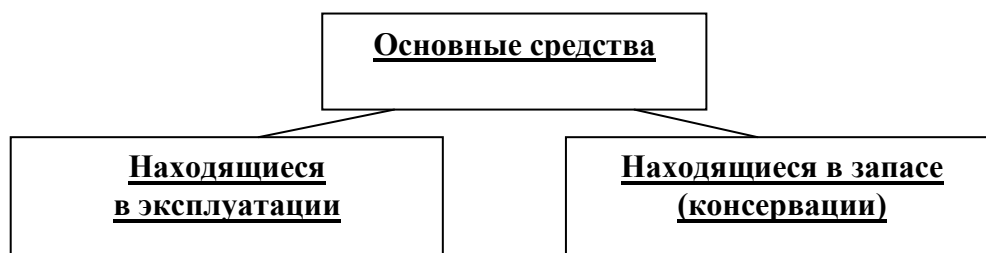


Рис. 2.10. Классификация основных средств предприятия в соответствии с их использованием

Под **производственной структурой** основных средств понимается соотношение различных их групп по **вещественно-натуральному составу** в их общей среднегодовой стоимости.

Важнейшим показателем производственной структуры основных производственных фондов является **доля активной части** в их общей стоимости, т.к. именно активные основные фонды непосредственно влияют на объём выпуска продукции и производственную мощность предприятия.

Технологическая структура основных производственных фондов характеризует их распределение по структурным подразделениям предприятия.

Возрастная структура основных производственных фондов характеризует их распределение по возрастным группам:

- до 5 лет;
- от 5 до 10 лет;
- от 10 до 15 лет;
- от 15 до 20 лет;
- свыше 20 лет.

Одной из важнейших характеристик основных средств предприятия является их стоимостная оценка.

Первоначальная (балансовая) стоимость основных средств – это стоимость, складывающаяся из затрат по их возведению (сооружению) или приобретению, включая затраты по их транспортировке и установке. По этой оценке основные средства ставятся на балансовый учет.

В зависимости от способа поступления основных средств их первоначальная стоимость определяется:

- для основных средств, внесённых учредителями – по договорённости сторон;
- для изготовленных на самом предприятии или купленных у третьих лиц – исходя из фактически понесённых затрат;
- для полученных от третьих лиц безвозмездно – экспертным путём или по данным документов приёма-передачи;
- для долгосрочно арендуемых – по договорённости сторон.

Восстановительная стоимость основных средств отражает стоимость их воспроизводства в текущий момент времени. Восстановительная стои-

мость определяется в момент переоценки основных средств, которая позволяет:

- объективно оценить истинную стоимость основных фондов;
- более точно и правильно оценить затраты на производство продукции;
- объективно устанавливать продажную цену на реализуемые основные фонды и арендную плату при сдаче их в долгосрочную аренду.

Остаточная стоимость основных средств является разницей между их первоначальной (восстановительной) стоимостью и суммой износа, т.е. это та часть стоимости основных средств, которая еще не перенесена на стоимость произведённой предприятием продукции.

Ликвидационная стоимость основных средств является стоимостью реализации изношенных или выводимых из эксплуатации отдельных объектов основных средств.

При использовании (эксплуатации) основных средств они изнашиваются. Виды износа представлены на рис. 2.11.

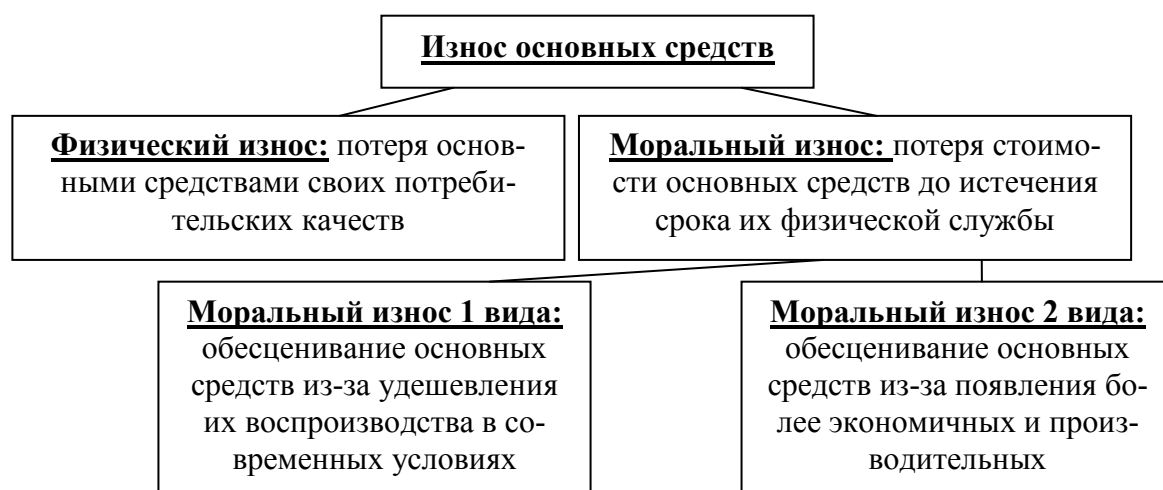


Рис. 2.11. Виды износа основных средств

Срок полезного использования – период, в течение которого использование объектов основных средств призвано приносить доход организации или служить для выполнения целей её деятельности. Если этот срок не утверждён в централизованном порядке и отсутствует в технической документации, то предприятие рассчитывает его самостоятельно.

Амортизация – процесс постепенного перенесения стоимости основных средств по мере износа на производимую предприятием продукцию, превращения её в денежную форму и накопления финансовых ресурсов для последующего воспроизводства основных средств.

Амортизационные отчисления являются частью издержек производства (себестоимости продукции, работ, услуг). Они определяются по формуле:

$$A = (C_{\text{п}} - C_{\text{л}}) / T_{\text{пи}}, \quad (2.1)$$

где A – годовая сумма амортизационных отчислений, (руб./год);

$C_{\text{п}}$ – первоначальная стоимость объекта основных средств, (руб.);

$C_{\text{л}}$ – ликвидационная стоимость объекта основных средств, (руб.);

$T_{\text{пи}}$ – срок полезного использования (нормативный срок службы) объекта основных средств, (год).

Сумма начисленных амортизационных отчислений после реализации продукции извлекается из полученной выручки и заносится в **амортизационный фонд**, обеспечивающий простое воспроизводство изнашивающихся основных средств предприятия.

Помимо основных средств, амортизации начисляется и **на нематериальные активы**, к которым относятся права пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, монопольные права и привилегии, торговые марки, торговые знаки и др.

Норма амортизации – безразмерная величина (процент), показывающая, какая часть стоимости основных средств ежегодно переносится на производимую продукцию, и определяемая по формуле:

$$НА = A / C_{\text{п}}, \quad (2.2)$$

где $НА$ – норма амортизации.

Для целей налогообложения основные средства объединяются в соответствии со второй частью Налогового кодекса РФ амортизационные группы.

Таблица 2.2

Амортизационные группы основных средств

№ группы	Срок полезного использования имущества	№ группы	Срок полезного использования имущества
1.	от 1 года до 2 лет включительно	6.	свыше 10 лет до 15 лет включительно
2.	свыше 2 лет до 3 лет включительно	7.	свыше 15 лет до 20 лет включительно
3.	свыше 3 лет до 5 лет включительно	8.	свыше 20 лет до 25 лет включительно
4.	свыше 5 лет до 7 лет включительно	9.	свыше 25 лет до 30 лет включительно
5.	свыше 7 лет до 10 лет включительно	10.	свыше 30 лет

Порядок расчета суммы амортизационных отчислений на предприятии представлен ниже:

1) Основные средства группируются на начало планируемого периода по амортизационным группам (в точном соответствии с продолжительностью полезного срока их использования), определяется общая стоимость

основных средств каждой группы (за исключением тех объектов основных средств, полезный срок службы которых истек).

2) По каждой амортизационной группе определяется среднегодовая стоимость всех включенных в неё с целью начисления амортизации объектов основных средств в соответствии с формулой:

$$C_{\text{ср.год}} = C_{\text{н.г.}} + (C_{\text{в.в.}} \cdot H / 12) - [C_{\text{выб.}} \cdot (12 - H) / 12], \quad (2.3)$$

где $C_{\text{ср.год}}$ – среднегодовая стоимость основных средств за период (руб.);

$C_{\text{н.г.}}$, $C_{\text{выб.}}$ – соответственно, стоимость вновь вводимых и выбывающих в расчетном периоде основных средств (руб.);

H – количество месяцев функционирования соответствующих объектов основных средств в расчетном периоде.

3) Рассчитывается сумма амортизационных отчислений по каждой амортизационной группе основных средств путём умножения среднегодовой стоимости этих средств на соответствующую норму амортизационных отчислений.

4) Определяется общая сумма амортизационных отчислений по предприятию.

Начисление амортизации по вновь введённым объектам основных средств **начинается** с 1-го числа месяца, следующего за месяцем их введения в эксплуатацию, а по выбывающим объектам **прекращается** с 1-го числа месяца, следующего за месяцем их выбытия.

При применении упрощенного способа начисления амортизации амортизационные отчисления текущего месяца (A) определяются по формуле:

$$A = A_0 + A_{\text{вв}} - A_{\text{выб}}, \quad (2.4)$$

где A_0 , $A_{\text{вв}}$, $A_{\text{выб}}$ – соответственно, сумма амортизационных отчислений за предыдущий месяц, амортизационных отчислений на вновь вводимые и выбывшие основные средства (руб.).

Фондооснащенность предприятия, а также эффективность использования его основных средств характеризуются экономическими показателями, приведёнными в таблице 2.3.

Для поддержания основных средств в работоспособном (эффективном) состоянии, на предприятиях проводятся мероприятия по их ремонту и модернизации.

Восстановительный ремонт – особый вид ремонта, вызываемый различными особыми обстоятельствами: стихийными бедствиями, военными разрушениями, длительным бездействием основных средств.

Текущий ремонт – это мелкий ремонт, производимый в процессе функционирования основных средств, как правило, без длительных перерывов в процессе производства. В ходе текущего ремонта заменяются отдельные детали и узлы, осуществляются так называемые починочные работы.

Таблица 2.3

**Экономические показатели, характеризующие
состав основных средств предприятия и эффективность их использования**

Наименование показателей	Формула расчета	Условные обозначения
Производственная мощность предприятия (М) – максимально возможный годовой (суточный) объём выпуска продукции при заданных номенклатуре и ассортименте продукции	$M = T_3 / t$	T_3 – эффективный фонд времени работы предприятия в год или в сутки (час); t – трудоёмкость изготовления единицы продукции (час);
Коэффициенты обновления ($K_{обн}$), выбытия ($K_{выб}$) и роста (K_p) характеризуют движение основных средств на предприятии	$K_{обн} = C_{вв} / C_{кг};$ $K_{выб} = C_{выб} / C_{нг};$ $K_p = (C_{вв} - C_{выб}) / C_{ср.год}$	$C_{вв}$, $C_{выб}$, $C_{нг}$, $C_{ср.год}$ – соответственно, стоимость основных средств вновь введенных, выбывших, на начало года, на конец года, среднегодовая (руб.);
Коэффициенты экстенсивного ($K_{экс}$), интенсивного использования ($K_{ин}$), интегральный коэффициент ($K_{инт}$) характеризуют, соответственно, уровень использования машин и оборудования во времени, по мощности и в целом	$K_{экс} = T_{ф} / T_{пл}$ $K_{ин} = П_{ф} / П_{пл}$ $K_{инт} = K_{экс} \cdot K_{инт}$	$K_{экс}$, $K_{ин}$, $K_{инт}$ – соответственно, коэффициенты экстенсивного, интенсивного использования и интегральный коэффициент; $T_{ф}$, $T_{пл}$ – фактическое и плановое (режимное) время работы оборудования (час/сутки); $П_{ф}$, $П_{пл}$ – фактическая и плановая производительность оборудования (руб.);
Фондоотдача (ФО) – характеризует объём продукции, снимаемой с одного рубля основных средств	$ФО = В / C_{ср.год}$	$В$ – выручка от реализации продукции (руб.);
Фондоёмкость (ФЕ) – выражает отношение стоимости основных средств к объёму реализованной продукции	$ФЕ = 1 / ФО$	$Ч$ – среднесписочная численность работников предприятия (чел.); $T_{сф}$, $T_{пи}$ – соответственно, фактический срок службы и срок полезного использования (нормативный) основных средств (год);
Фондовооруженность (ФВ) – показатель, характеризующий фондооснащенность предприятий	$ФВ = C_{ср.год} / Ч$	$C_{б}$, $C_{в}$ – соответственно, балансовая и восстановительная стоимость основных средств (руб.);
Коэффициент физического износа ($K_{фи}$) – характеризует степень физического износа основ-	$K_{фи} = T_{сф} / T_{пи}$	$И_n$, $И_d$ – соответственно, издержки на производ-

Наименование показателей	Формула расчета	Условные обозначения
ных средств		ство новых и действующих основных средств (руб.);
Коэффициент морального износа 1-го вида ($K_{ми1}$) и 2-го вида ($K_{ми2}$) – характеризуют степень морального износа основных средств	$K_{ми1} = (C_{\bar{6}} - C_{\bar{в}}) / C_{\bar{6}}$ $K_{ми2} = (I_{\bar{н}} - I_{\bar{д}}) / I_{\bar{н}}$	П – прибыль от реализации произведённой продукции (руб.);
Рентабельность имущества ($R_{и}$), собственных средств ($R_{сс}$) и основных средств производства ($R_{ос}$) – показатели, характеризующие эффективность использования имущества, собственных средств и основных средств предприятия в процессе производства	$R_{и} = \Pi / АБ_{ср.год}$ $R_{сс} = \Pi / СС_{ср.год}$ $R_{ос} = \Pi / C_{ср.год.}$	$АБ_{ср.год}$ – среднегодовая величина актива баланса предприятия (руб.); $СС_{ср.год}$ – среднегодовая величина собственных средств предприятия (руб.).

Капитальный ремонт – это существенный ремонт основных средств, связанный с их полной разборкой, заменой всех изношенных деталей и узлов. После капитального ремонта технические параметры основных средств должны приближаться к первоначальным.

Модернизация – это техническое усовершенствование основных средств с целью устранения их морального снашивания.

Равномерность включения затрат на ремонт и модернизацию основных производственных средств в себестоимость продукции обеспечивается за счет создания на предприятии **ремонтного фонда** с отчислениями в него средств по определённым институциональным нормативам.

Ремонт и содержание непроизводственных средств предприятия производится за счет остатка чистой прибыли после налогообложения.

Вопросы для самопроверки

1. Дать характеристику основных производственных и непроизводственных фондов предприятий, провести их классификацию.
2. Охарактеризовать основные средства (имущество) предприятий с точки зрения срока его полезного использования, а также темпов их физического и морального снашивания.
3. Дать экономическую характеристику процесса амортизации.
4. Дать характеристику экономических показателей, приведённых в таблице 2.3, с точки зрения предприятий различных сфер деятельности.

4. Оборотный капитал. Состав, классификация, структура, нормирование оборотных средств. Показатели их использования

Оборотный капитал (оборотные средства) совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих **непрерывный** кругооборот денежных средств.

Источники формирования оборотных средств представлены на рис. 2.12.

Оборотные производственные фонды – средства производства со сроком службы не более 1 года, вещественные элементы которых расходуются в каждом производственном цикле и их стоимость переносится на продукт труда целиком и сразу. В процессе труда они претерпевают изменения своей натуральной формы, теряют свою потребительную стоимость по мере своего производственного потребления, а новая потребительная стоимость возникает в виде выработанной из них продукции (оказанной услуги).

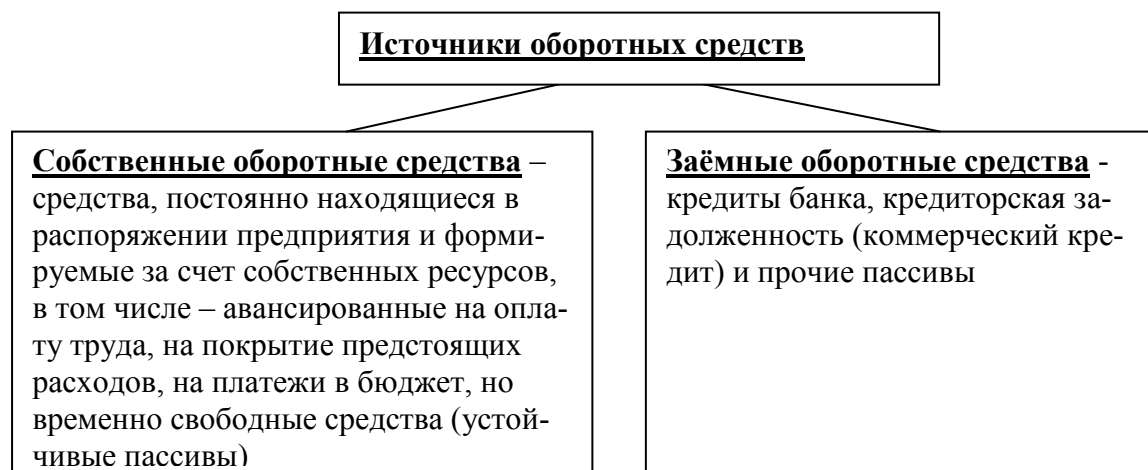


Рис. 2.12. Источники формирования оборотных средств предприятия

Оборотные производственные фонды включают в себя следующие элементы:

– **производственные запасы:** предметы труда, подготовленные к использованию производственным процессе (для запуска в производство);

– **незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления:** предметы труда, вступившие в производственный процесс и находящиеся в процессе обработки или сборки;

– **расходы будущих периодов:** невещественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в анализируемом периоде, но относятся на себестоимость продукции, которая будет произведена в будущем.

Фонды обращения – средства предприятия, находящиеся в сфере обращения (реализации) произведённой в процессе производства продукции (оказываемых услуг); они не участвуют в образовании стоимости, а являются её носителями.

Оборотные средства находятся в постоянном движении (кругообороте), проходя последовательно 3 стадии:

– **денежная стадия:** является подготовительной, протекает в сфере обращения, где происходит превращение денежных средств в форму производственных запасов;

– **производственная стадия:** представляет собой непосредственно процесс производства, где продолжается авансирование стоимости создаваемой продукции в размере стоимости использованных производственных запасов, затрат на заработную плату и связанных с ней расходов, а также перенесённой стоимости основных средств производства; стадия заканчивается выпуском готовой продукции;

– **товарная стадия:** процесс реализации произведённой продукции, на которой продолжается авансирование продукта труда в том же размере, что и на производственной стадии; после превращения товарной формы

произведённой продукции в денежную авансированные средства восстанавливаются за счет части поступившей выручки от реализации продукции.

Структура оборотных средств представлена на рис. 2.13.



Рис. 2.13. Структура оборотных средств предприятия

Денежная форма, которую принимают оборотные средства на третьей стадии своего кругооборота, одновременно является начальной стадией следующего оборота: восстановленная их часть поступает в последующий производственный цикл, а остаток составляет денежные накопления (прибыль). Часть прибыли может быть направлена на увеличение собственных оборотных средств.

Кругооборот оборотных средств в промышленном производстве происходит по схеме:

$$Д - Т \dots П \dots Т_1 - Д_1,$$

где Д – денежные средства, авансируемые предприятием;

Т – средства производства;

П – производство;

T_1 – готовая продукция;

D_1 – денежные средства, полученные от реализации продукции (включая прибыль от реализации).

Точки (...) означают, что обращение средств прервано, но процесс их кругооборота продолжается в сфере производства.

Время, в течение которого оборотные средства совершают полный оборот, называется **периодом оборота оборотных средств**. Этот показатель характеризует среднюю скорость движения средств на предприятии и не совпадает с фактическим сроком производства и реализации отдельных видов продукции.

Число оборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия за период, характеризуется **коэффициентом оборачиваемости** (K_o), который определяется по формуле:

$$K_o = B / CO. \quad (2.5)$$

где B – выручка от реализации продукции (руб.);

CO – средний остаток оборотных средств (руб.).

Таким образом, коэффициент оборачиваемости показывает объем реализованной продукции, приходящейся на 1 рубль оборотных средств.

Если число оборотов, совершаемых оборотными средствами за период, увеличивается или остаётся стабильным – предприятие работает ритмично и рационально использует денежные ресурсы.

Сумму оборотных средств, затраченных на 1 рубль реализованной продукции, характеризует **коэффициент загрузки** оборотных средств (K_z), определяемый по формуле:

$$K_z = CO / B. \quad (2.6)$$

Длительность одного оборота оборотных средств ($T_{об}$) определяется по формуле:

$$T_{об} = D / K_o, \quad (2.7)$$

где D – число дней в периоде (360, 90 или 30).

Чем меньше продолжительность оборота оборотных средств или больше число совершаемых ими оборотов за период при постоянном объёме реализованной продукции, тем меньше требуется предприятию оборотных средств, и, наоборот, чем быстрее оборотные средства совершают оборот, тем эффективнее они используются.

Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств выражается в их высвобождении, уменьшении потребности в них в связи с улучшением использования.

Под **абсолютным высвобождением** оборотных средств понимается снижение суммы оборотных средств предприятия в текущем году по срав-

нению с предшествующим при одновременном увеличении объёмов реализации продукции. **Относительное высвобождение** имеет место в случае, когда темпы роста объёмов продаж продукции предприятия опережают темпы роста оборотных средств.

В основе **рационального использования** оборотных средств предприятия лежит процесс их нормирования. **Норматив оборотных средств** – минимальная расчетная сумма денег, необходимая предприятию для его производственной деятельности. Незаполнение этого норматива может привести к сокращению производства, а сверхнормативные запасы отвлекают из оборота дополнительные денежные средства. Норматив оборотных средств ($H_{об.ср}$) определяется по формуле:

$$H_{об.ср} = H_{пр.з} + H_{н.п} + H_{г.пр}, \quad (2.8)$$

где $H_{пр.з}$, $H_{н.п}$, $H_{г.пр}$ – соответственно, норматив производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции (руб.).

Потребность предприятия в оборотных средствах определяется:

- **по сырью и материалам:** умножением однодневного их расхода на норму в днях, которая, как и все последующие аналогичные нормы, устанавливается предприятием самостоятельно;

- **по незавершенному производству** – умножением однодневного выпуска продукции с учетом степени её готовности на норму незавершенного производства в днях;

- **по готовой продукции** – умножением однодневного выпуска продукции по себестоимости на норму оборотных средств по готовой продукции в днях;

- **по запасам товаров** – умножением однодневного оборота этих товаров по покупным ценам на норму запаса в днях;

- **по денежным средствам в кассе и переводам в пути** – умножением товарооборота по реализационным ценам на норму запаса денежных средств в днях;

- **по прочим материальным ценностям** – методом прямого счета или расчетно-аналитическим методом.

Стоимостная оценка потребности в оборотных средствах зависит того, каким методом определяется стоимость остатков производственных запасов предприятия (рис. 2.14).

Управление оборотными средствами предприятия (организации) состоит в обеспечении непрерывности процессов производства и реализации товаров и услуг с наименьшим размером оборотного капитала.

Исходя из особенностей используемых предприятием источников образования оборотных средств для финансового состояния предприятия **благоприятно** получение отсрочек платежа от поставщиков (коммерческий кредит), от работников предприятия, от государства и т.п. Перечисленные

отсрочки составляют источник финансирования, порождаемый самим производственным циклом предприятия.



Рис. 2.14. Методы оценки материальных запасов

Комплексную оценку эффективности использования оборотного капитала предприятия может дать **коэффициент отдачи оборотных средств** (K_{oo}), рассчитанный по формуле:

$$K_{oo} = \Pi / CO , \quad (2.9)$$

где CO – средний остаток оборотных средств;

Π – прибыль от реализации произведённой продукции.

Вопросы для самопроверки

1. Дать характеристику оборотного капитала предприятий.
2. Охарактеризовать экономическую природу оборотных производственных фондов и фондов обращения предприятий.
3. Дать характеристику показателей движения и эффективности использования оборотных средств предприятий, механизм их абсолютного и относительного высвобождения.
4. Охарактеризовать процесс управления оборотным капиталом предприятия (организации).

5. Трудовые ресурсы предприятия, показатели их использования

Трудовые ресурсы предприятия – совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав, который включает в себя всех лиц, принятых на работу, вне зависимости от формы и условий договора найма.

Характеристика трудовых ресурсов в организациях (на предприятиях) определяется составом и количественным соотношением отдельных профессионально-квалификационных категорий и групп работников предприятия (рис. 2.15).



Рис. 2.15. Основные категории, характеризующие персонал предприятия

Профессионально-квалификационная структура работников определяется **штатным расписанием**: документом, ежегодно утверждаемым руководителем предприятия, и представляющим собой перечень сгруппированных по отделам и службам должностей сотрудников с указанием разряда (категории) работ и должностного оклада.

Качественная характеристика персонала определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности работников для достижения целей предприятий, которые определяют в конечном итоге доходность основной деятельности предприятий, имидж фирм, устойчивость их положения на рынке.

Показатели количественной характеристики персонала предприятий:

➤ **явочная численность**: необходимое количество работающих, которые должны ежедневно находиться на рабочих местах для обеспечения выполнения планового объёма работ;

➤ **списочная численность**: определяется явочной численностью работающих, увеличенной на количество сотрудников, отсутствующих на ра-

бочем месте по болезни, в связи с отпуском, выполнением государственных обязанностей и прочими причинами неявки, разрешенными законом;

➤ **среднесписочная численность:** отчетный статистический показатель, определяемый нарастающим итогом с начала года путём суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца и деления полученной суммы на количество календарных дней месяца;

➤ **коэффициент выбытия (текучести) кадров:** определяется отношением количества работников, уволенных по всем причинам за определённый период времени, к среднесписочной численности работников за этот же период;

➤ **коэффициент постоянства кадров:** определяется отношением численности работников, состоявших в списочном составе предприятия весь отчетный год, к среднесписочной численности работников за год;

➤ **коэффициент стабильности кадров:** исчисляется отношением меньшего из числа принятых или уволенных сотрудников предприятия к их среднесписочной численности.

Экстенсивная характеристика труда отражает степень использования рабочего времени в процессе производства и его продолжительность в смену (продолжительность рабочего дня, величина перерывов и простоев и т.п.).

Интенсивность труда характеризует степень его напряженности в единицу времени и измеряется количеством затраченной за это время энергии человека.

Эффективность затрат труда работников в процессе производства определяется **производительностью** (плодотворностью) **труда**. На рис. 2.16 приведены методы расчета показателей производительности труда.

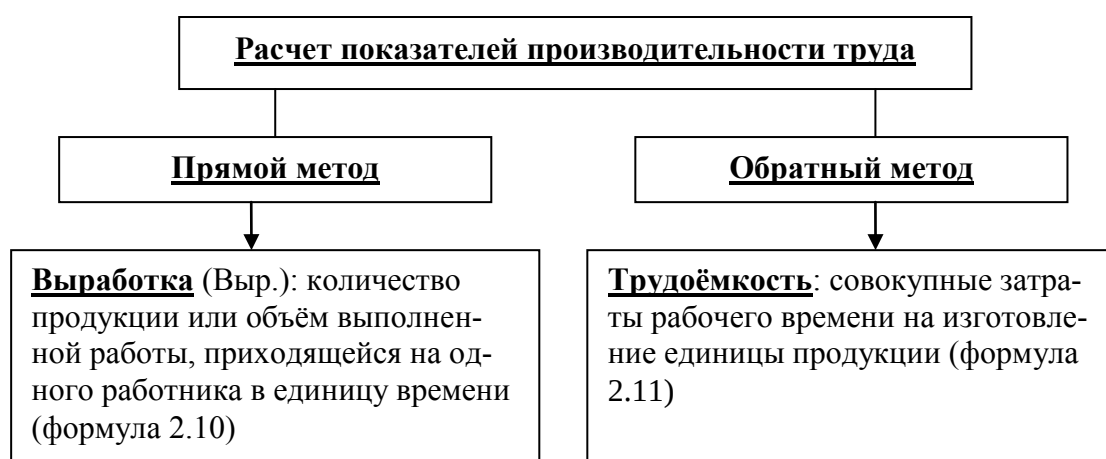


Рис. 2.16. Методы расчета показателей производительности труда

$$\text{Выр} = O / (T_o \cdot n), \quad (2.10)$$

$$T_n = (T_o \cdot n) / O, \quad (2.11)$$

где $V_{\text{вр}}$ – выработка;

T_n – трудоёмкость;

O – объём производства продукции;

T_o – время производства продукции (O);

n – количество работников, занятых производством продукции.

Заработная плата – совокупность вознаграждений в денежной или натуральной форме, полученных работником за фактически выполненную работу, а также за периоды, включаемые в рабочее время. На рынке труда заработная плата выполняет функции цены, выплачиваемой работодателем за использование услуг труда наёмных работников.

Ставкой заработной платы называется оплата за выполнение единичного объёма работ или за единицу рабочего времени. Формы, в которых выступает ставка заработной платы в современных условиях, представлены на рис. 2.17.



Рис. 2.17. Основные формы ставки заработной платы

Принципы организации оплаты труда:

- размер вознаграждения работников должен объективно отражать количество и качество затраченного труда;
- туристские предприятия вне зависимости от формы собственности имеют максимальную самостоятельность в вопросах оплаты труда;
- минимальный размер оплаты труда регламентируется государством.

Элементы организации оплаты труда:

- фонд заработной платы;
- тарифная система;
- формы и системы заработной платы;
- коллективные договоры и отраслевые соглашения.

Фонд заработной платы предприятия включает все денежные выплаты работникам предприятия по тарифным ставкам, сдельным расценкам, окладам, премии (по производственным показателям деятельности), доплаты и все виды надбавок. Предприятие имеет право самостоятельно выбирать систему оплаты труда, условия премирования в пределах заработанных на эти цели средств и с соблюдением сложившегося в отрасли

соотношения между квалифицированным и неквалифицированным трудом.

Основным инструментом регулирования оплаты труда на уровне предприятия является **коллективный договор**, заключаемый между администрацией и трудовым коллективом в лице профсоюзной организации. В коллективном договоре фиксируются **условия оплаты труда, режим труда и отдыха, социальные гарантии** работникам предприятия.

Тарифная система организации оплаты труда предназначена для дифференцирования оплаты труда по отраслям и категориям работников, выполняющих работы различной сложности. **Основные составляющие** тарифных условий оплаты труда:

- минимальная ставка оплаты труда работника как основа для расчета тарифных ставок рабочих и должностных окладов служащих;
- нормы выработки (нормы времени, нормы обслуживания, нормированное задание);
- тарифные ставки первого разряда, дифференцированные по основным тарифообразующим факторам (интенсивности труда, видам работ, условиям труда) и образующие так называемую вертикаль ставок первого разряда;
- тарифные ставки по разрядам рабочих, дифференцированные по сложности выполняемых ими работ (квалификации работников) и образующие так называемую горизонталь ставок (тарифную сетку);
- схемы должностных окладов служащих, включая руководителей, специалистов и т.д., построенные с учетом сложности выполняемых ими должностных обязанностей и степени ответственности;
- тарифно-квалификационные справочники работ и профессий рабочих, квалификационные справочники должностей руководителей, специалистов и служащих или соответствующие описания работ на предприятии как инструменты тарификации рабочих и служащих;
- районные коэффициенты к заработной плате;
- доплаты к тарифным ставкам и надбавки за отклонения от нормальных условий работы.

В зависимости от **принципов организации** начисления материального вознаграждения за оказанные работником предприятию услуги труда различают две **формы оплаты труда**:

- **повременная**: заработная плата работникам начисляется по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное время;
- **сдельная**: заработная плата работникам начисляется по заранее установленным сдельным расценкам за каждую единицу выполненной работы.

Основные системы оплаты труда представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Формы и системы оплаты труда	
Формы оплаты труда	
Сдельная	Повременная
Системы оплаты труда	
– прямая сдельная; – сдельно-премиальная; – сдельно-прогрессивная; – косвенно-сдельная; – аккордная.	– простая повременная; – повременно-премиальная; – почасовая; – подённая; – понедельная; – помесечная.

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятий определяется комплексной мотивацией труда, основные направления которой приведены в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Направления мотивации труда на предприятиях (в организациях)	
Направления мотивации труда	Содержание мероприятий по мотивации труда
Материальное стимулирование	– совершенствование оплаты труда; – совершенствование системы премирования; – участие персонала предприятия в собственности и прибылях
Моральное стимулирование	– создание системы «гибких льгот»; – психологическое поощрение работников; – создание социальных программ.
Совершенствование организации труда	– улучшение условий труда; – расширение трудовых функций; – гибкие графики работы.
Улучшение качества персонала	– повышение образовательного уровня; – совершенствование профессионально-квалификационного уровня; – создание системы должностного роста.
Вовлечение персонала в процесс управления предприятием	– различные формы участия в управлении предприятием; – система генерирования и отбора новых товарных идей.

Вопросы для самопроверки

1. Дать общую характеристику трудовых ресурсов на предприятиях.
2. Охарактеризовать показатели количественной характеристики персонала предприятий.
3. Охарактеризовать принципы и основные элементы организации оплаты труда на предприятиях

4. Привести примеры мероприятий по моральному и материальному стимулированию сотрудников предприятий.

6. Финансы предприятия, их функции и источники образования. Финансовый механизм. Налогообложение

Финансы – это система экономических отношений, выражающих формирование и использование денежных средств в процессе хозяйственного оборота.

Финансовые ресурсы предприятия – это денежные средства, находящиеся в распоряжении предприятия и предназначены для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства. Образование финансовых ресурсов является результатом коммерческой деятельности предприятий.

Состав **финансовой системы** Российской Федерации представлен на рис. 2.18



Рис. 2.18. Состав финансовой системы РФ

Финансы предприятий занимают **определяющее положение** в структуре финансовой системы страны, т.к. именно на уровне хозяйствующих субъектов формируется преобладающая масса финансовых ресурсов государства.

Функции финансов предприятия:

- распределительная;
- контрольная.

Распределительная функция финансов заключается в том, что с их помощью формируются и используются все денежные доходы и фонды, имеющиеся на предприятии. Тем самым финансы обслуживают производственный процесс в целом, обеспечивая его непрерывность и оказывая влияние на все его стадии.

Контрольная функция финансов заключается в осуществлении повседневного контроля за всеми сторонами хозяйственной деятельности и в оперативном воздействии на происходящие внутри предприятия процессы. Способность финансов количественно отображать ход воспроизводственного процесса позволяет его контролировать. **Основа контрольной функции** финансов – движение финансовых ресурсов как в фондовой, так и в нефондовой формах. Контрольная функция финансов реализуется:

- через финансовые показатели в бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности о деятельности предприятия;
- через финансовое воздействие.

Принципы организации финансов предприятия:

- самостоятельность финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- самофинансирование деятельности предприятия;
- коммерческая заинтересованность предприятия в результатах своей работы;
- ответственность предприятия за результаты своей работы;
- образование на предприятии финансовых резервов;
- распределение используемых предприятием финансовых средств на собственные и заёмные;
- первоочередность выполнения предприятием своих обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами;
- финансовый контроль за деятельностью предприятия по направлениям:
 - внутри предприятия;
 - с внешне средой (третьими лицами);
 - со стороны государства.

Получателями информации о финансовых результатах деятельности предприятия выступают:

- **потребители и партнёры:** заинтересованы в точной оценке способности предприятия выполнять взятые обязательства по изготовлению продукции или оказанию услуг;
- **собственники (владельцы, акционеры и т.п.):** заинтересованы в оценке размеров прибыли на вложенный капитал;
- **кредиторы:** заинтересованы в оценке степени риска при предоставлении предприятию займов;
- **государственные налоговые учреждения:** заинтересованы в точном определении массы налогооблагаемой прибыли и размеров налоговых отчислений;
- **работники предприятия и профсоюзы:** заинтересованы в оценке способности предприятия к выплате более высокой заработной платы или пособий;

➤ **внешний аудитор:** заинтересован в оценке достоверности финансовой информации и оказании помощи по вопросам учета денежных средств.

Система финансовых рычагов воздействия на предприятие, стимулирующая планирование и прогнозирование его деятельности в целях получения прибыли в условиях окружающей финансовой среды, называется финансовым механизмом.

Финансовый механизм – это 5 взаимосвязанных элементов, способствующих организации, планированию и стимулированию использования финансовых ресурсов предприятия: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение.

Финансовые методы – это способы воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс. Они действуют в 2-х направлениях: по линии управления движением финансовых ресурсов и по линии рыночных отношений, связанных с соизмерением затрат и результатов, материальным стимулированием и ответственностью за эффективное использование денежных средств. Их воздействие на рыночные отношения обусловлено тем, что функции финансов в сфере производства и обращения тесно связаны с так называемым коммерческим расчетом: соизмерением в денежной форме затрат и результатов. Цель применения коммерческого расчета – получение максимальной прибыли при минимальных затратах. Действие финансовых методов проявляется в образовании и использовании денежных фондов. **Состав финансовых методов:** планирование, прогнозирование, самофинансирование, кредитование, налогообложение, страхование, стимулирование, аренда, лизинг, взаимоотношения с учредителями, иными предприятиями, государством и т.п.

Финансовые рычаги – это приёмы действия финансовых методов. **Состав финансовых рычагов:** прибыль, доход, амортизация, арендная плата, дивиденды, процентные и дисконтные ставки, цены, денежные фонды, паевые взносы, котировка валютных курсов и ценных бумаг, кредиты различного вида и т.п.

Правовое обеспечение функционирования финансового механизма – это законодательные акты, указы, постановления, приказы, лицензии и другие правовые документы.

Нормативное обеспечение функционирования финансового механизма – это инструкции, нормативы, нормы, тарифные ставки, методические указания, разъяснения и т.д.

Информационное обеспечение функционирования финансового механизма – это различная экономическая, финансовая и другая информация.

Любая коммерческая деятельность предприятия связана с определёнными рисками.

Риск – это вероятность угрозы и потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов.

Риск как экономическая категория – обязательный элемент хозяйственной деятельности.

Виды коммерческих рисков:

– чистые:

- политические;
- коммерческие;
- торговые;
- производственные;
- имущественные;
- транспортные;
- экологические;
- природно-естественные;

– спекулятивные (финансовые):

- коммерческие;
- инфляционные;
- ликвидные;
- валютные;
- упущенной выгоды;
- снижения доходности;
- прямых финансовых потерь;
- селективные (кредитные, биржевые, банкротства).

Факторы, снижающие коммерческие риски:

- исследования;
- экспертиза;
- системы защиты;
- контроль;
- страхование;
- резервирование;
- разработка стратегии;
- управление рисками.

Финансовые ресурсы предприятия – это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для осуществления текущих затрат и затрат по расширенному воспроизводству, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих. Финансовые ресурсы обеспечивают кругооборот основного и оборотного капитала, взаимоотношения с государственным бюджетом, налоговыми органами, банками и другими организациями.

Основные направления расходования финансовых ресурсов:

- текущие затраты на производство и реализацию продукции;
- инвестирование в расширение и модернизацию производства, приобретение нематериальных активов;

- образование денежных фондов и резервов (на развитие производства, на поощрение сотрудников и социальные нужды);
- платежи в бюджет, внебюджетные фонды, банкам и пр.;
- инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги;
- благотворительные цели, спонсорство и т.п.

Источники формирования финансовых ресурсов предприятия с точки зрения права собственности подразделяются на **внутренние** (собственные) и **внешние**.

Первоначальное формирование финансовых ресурсов предприятия происходит в момент его учреждения при формировании уставного (акционерного или складочного) капитала. Если стоимость так называемых чистых активов (активы, т.е. стоимостная оценка имущества предприятия, минус обязательства) по окончании каждого последующего финансового года (начиная со второго) окажется меньше уставного капитала, предприятие обязано объявить о его уменьшении и провести перерегистрацию. Если величина уставного капитала станет меньше разрешенной законом, то предприятие ликвидируется.

Минимальный размер уставного капитала регулируется государством.

Структура финансовых ресурсов предприятия представлена на рис. 2.19.



Рис. 2.19. Структура финансовых ресурсов предприятия

Финансовые ресурсы предприятий в основном формируются за счет **прибыли** (от основной и других видов деятельности), **выручки** от реализации собственного имущества, **устойчивых пассивов** (т.е. резервного, уставного и другого капитала, долгосрочных займов, постоянно находя-

щейся в обороте предприятия кредиторской задолженности по заработной плате из-за разницы в сроках её начисления и выплаты, отчислениям во внебюджетные фонды и бюджет, расчетам с покупателями и поставщиками и т.п.), **различных целевых поступлений, паевых и иных взносов** трудового коллектива.

Финансы предприятий взаимодействуют с прочими элементами налоговой системы страны в основном посредством отчисления налогов и иных платежей.

Налоги – это обязательные взносы определённых в законодательном порядке плательщиков в бюджет и внебюджетные фонды в определённых законом размерах и в установленные сроки.

Налоговая система – это совокупность налогов различного назначения и видов. **Принципы** построения налоговой системы в Российской Федерации:

- **однородность:** с одной суммы налог должен взиматься только один раз;
- **равномерность:** одинаковый подход со стороны государства ко всем плательщикам с позиции единства правил и всеобщности;
- **определённость:** ставки, сроки и база исчисления налогов устанавливаются заранее;
- **безвозмездность:** государство не предоставляет налогоплательщикам никакого эквивалента за средства, вносимые ими в бюджеты различных уровней.

Уровни налоговой системы, действующей на территории России, представлены на рис. 2.20.



Рис. 2.20. Уровни налоговой системы РФ

В зависимости от **способов учета** налоги, взимаемые с предприятия, подразделяются на налоги:

- включаемые в продажную цену продукции (работ, услуг), т.е. добавляемые к отпускной цене: налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, экспортные тарифы;

- включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг): земельный налог, налог на пользователей автодорог; налог с владельцев транспортных средств; сборы за использование природных ресурсов;

- относимые на финансовые результаты: налоги на прибыль, имущество предприятий, рекламу, целевые сборы на содержание милиции, благоустройство и уборку территории, налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, сборы на нужды образовательных учреждений и за парковку автомобилей;

- начисляемые на прибыль и за счет прибыли, остающейся в распоряжении плательщика: налог на перепродажу автомобилей и вычислительной техники, лицензионный сбор за право торговли; сбор со сделок, совершаемых на биржах, налог на строительство объектов производственного назначения и др.

Исходя из **подходно-расходного критерия** налоги бывают:

- **прямые**, т.е. исчисляемые пропорционально величине налогооблагаемой базы и налоговой ставки: на прибыль (доходы) предприятий и организаций, земельный, подоходный с физических лиц, на имущество и т.п.

- **косвенные**, т.е. связанные с проведением определённых хозяйственных операций и оборотов: на добавленную стоимость, акцизы, на операции с ценными бумагами, на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы и т.п.

Направления использования финансовых ресурсов предприятия:

- текущие затраты на производство продукции (работ, услуг);
- инвестирование средств в капитальные вложения, связанные с расширением производства, его техническим обновлением, использованием нематериальных активов;

- инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги;
- платежи финансовой, банковской системам, во внебюджетные фонды;

- образование различных фондов и резервов);

- благотворительные цели, спонсорство.

Вопросы для самопроверки

1. Дать общую характеристику финансовых ресурсов предприятий.
2. Охарактеризовать источники финансовых ресурсов и направления их использования.
3. Дать общую характеристику финансового механизма предприятия.
4. Охарактеризовать основные риски в деятельности предприятия.

ТЕМА 3. ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Продукция, выпускаемая предприятиями, её качество и конкурентоспособность

Экономическим предназначением любого предприятия является производство продукции, работ или услуг для удовлетворения потребностей рынка. Экономический масштаб предприятия характеризуется объёмом его продаж.

По своему **материально-вещественному** составу **продукция** – это продукты питания, одежда, мебель, материалы, оборудование и т.п., изготавливаемые предприятием для продажи и отгружаемые на склад с целью последующей реализации потребителям непосредственно или через торговых посредников.

Услуги оказываются потребителям в соответствии с их заказом без процедуры предварительного изготовления и отгрузки на склад. Услуги оказываются такими предприятиями, как предприятия торговли, транспорта, связи, культуры, здравоохранения, науки, образования, рекламы, коммунально-бытового обслуживания, размещения и временного проживания.

Работа – это деятельность по созданию продукции/услуг, не завершившаяся созданием законченной продукции (строительно-монтажные, сборочные, посевные и т.п.).

Номенклатура продукции – это перечень изделий (работ, услуг), подлежащих выпуску (выполнению, оказанию).

Ассортимент продукции – это состав каждой позиции номенклатуры по видам, типам, сортам, размерам и т.п.

Основой для определения объёма произведённой продукции (оказанных услуг, выполненных работ) в стоимостном выражении служит его объём **в натуральном выражении** (м², м³, шт, тонны и т.п.).

Для определения объёма производства однородных изделий, различных по материалоёмкости, трудоёмкости, фондоёмкости, себестоимости или другому признаку, применяют **условно-натуральные измерители**.

Стоимостные денежные измерители объёма выпускаемой продукции являются и обобщающими, и универсальными одновременно (руб./год).

Товарная продукция (ТП) – это продукция, изготовленная с целью последующей реализации на сторону. Её объём определяется по формуле:

$$ТП = \sum(N_i \cdot Ц_i), \text{ руб./год} \quad (3.1)$$

где N_i – объём продукции i -го наименования, шт;

$Ц_i$ – действующие (фактические) цены на единицу продукции i -го наименования.

Внутрипроизводственный оборот – это продукция, выпускаемая предприятием для удовлетворения собственных нужд.

По степени готовности продукция предприятия различается на:

➤ **готовую продукцию:** продукцию, которая закончена изготовлением и соответствует предъявляемым к ней требованиям качества;

➤ **незавершенное производство:** продукцию, не прошедшую всех стадий (фаз, переделов) обработки, предусмотренных технологическим процессом, а также неukoмплектованных, не прошедших испытаний и технической приёмки изделий.

Норматив незавершенного производства (НЗП) определяется по формуле:

$$\text{НЗП} = N_{\text{сут}} \cdot C \cdot T_{\text{ц}} \cdot K_{\text{г}}, \text{ руб.}, \quad (3.2)$$

где $N_{\text{сут}}$ – суточный объём выпуска продукции (шт.);

C – себестоимость продукции (руб./шт.);

$T_{\text{ц}}$ – длительность производственного цикла (дн.);

$K_{\text{г}}$ – коэффициент готовности незавершенного производства ($\approx 0.5 - 0.8$).

Валовая продукция (ВП) – это общий объём производства вне зависимости от степени готовности продукции, определяемый по формуле:

$$\text{ВП} = \text{ТП} + (\text{НЗП}_{\text{н}} - \text{НЗП}_{\text{к}}), \text{ руб.}, \quad (3.3)$$

где $\text{НЗП}_{\text{н}}$, $\text{НЗП}_{\text{к}}$ – незавершенное производство, соответственно, на начало и конец года.

Валовой оборот – стоимость всего объёма продукции (работ, услуг), произведённого за год, независимо от того, использовалась она (они) для реализации на сторону или для собственных нужд.

Реализованная продукция (РП) – продукция предприятия, поступившая в течение года на рынок и подлежащая оплате потребителями. В бухгалтерском учете продукция считается реализованной с момента возникновения у потребителя права собственности на неё.

$$\text{РП} = \text{ТП} + (O_{\text{н}} - O_{\text{к}}), \text{ руб./год} \quad (3.4)$$

где $O_{\text{н}}$, $O_{\text{к}}$ – остаток готовой продукции на складе, соответственно, на начало и конец года.

В зависимости от изменения остатков готовой продукции на складе объём реализованной продукции может быть как больше, так и меньше объёма товарной продукции.

Объём реализованной продукции рассчитывается, как правило, в **текущих** (фактических) ценах. **Сопоставимые** цены – это цены на аналогичную продукцию на дату сопоставления (используются для целей экономического и финансового анализа).

Товарооборот – это объём реализованной предприятием продукции, определяемый или в количестве проданных товаров в натуральном измерении (шт.), или в стоимостном, т.е. в ценах реализации (руб.).

Объём закупа (базовый товарооборот) – как правило, исчисленный в натуральных единицах измерения (количество проданных товаров), совпадает с общим товарооборотом посреднической организации. В стоимостном выражении исчисляется в ценах закупа, то есть в ценах, по которым реализуют свою продукцию товаропроизводители.

Результат деятельности предприятия – прибыль или убыток – складывается из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и другого имущества хозяйствующего субъекта, а также доходов от его внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Определяется конечный результат как **разница** между выручкой от реализации продукции в действующих ценах (без налога на добавленную стоимость и акцизов) и затратами на её производство и реализацию.

Валовая выручка представляет собой полную сумму денежных поступлений от реализации товарной продукции (работ, услуг) и материальных ценностей (в фактических реализационных ценах).

Валовой доход – это показатель, характеризующий конечный результат производственной или коммерческой деятельности предприятия, исчисляемый путём исключения из валовой выручки и результатов внереализационных операций (без налога на добавленную стоимость) всех затрат на производство и реализацию продукции, вошедших в себестоимость, кроме затрат на оплату труда.

Валовой доход посреднического (торгового) предприятия представляет собой разницу между общим товарооборотом и объёмом закупа. Он определяется величиной процента комиссии, получаемого перепродавцом за услуги по реализации продукции (товаров, услуг).

Валовая прибыль – часть валового дохода предприятия, которая остаётся у него после вычета всех обязательных расходов.

Производственная мощность предприятия – это максимально возможный годовой выпуск продукции в заданных номенклатуре и ассортименте на имеющемся технологическом оборудовании в соответствии с его специализацией, кооперированием производства и режимом работы.

Степень использования производственной мощности характеризует коэффициент использования ($K_{исп}$), рассчитываемый по формуле:

$$K_{исп} = ТП / М, \quad (3.5)$$

где М – производственная мощность предприятия (ед/год).

Качество – совокупность характеристик объекта (деятельности, продукции, работы, услуги), относящихся к его способности удовлетворять установленные или предполагаемые потребности потребителя, общества или хозяйствующих субъектов рынка. Качество – это постоянно изменяющаяся общественная оценка, показывающая степень удовлетворения потребностей в конкретных условиях.

Оценка качества всегда производится путём сравнения набора основных товарных характеристик продукции (работ, услуг) с аналогичным набором лучших образцов отечественной и зарубежной продукции (работ, услуг).

Показатели, характеризующие качество продукции (работ, услуг) группируются по классам: функциональные, ресурсосберегающие и природоохранные.

Функциональные показатели определяют пригодность продукции (работ, услуг) удовлетворять заданные потребности:

- **показатели назначения** характеризуют способность продукции выполнять главные функции, в том числе единичные (грузоподъёмность, вместимость, скорость и т.д.) и комплексные (производительность, калорийность и т.д.);

- **показатели надёжности** характеризуют способность продукции сохранять во времени свои свойства (безопасность, долговечность, сохраняемость, восстанавливаемость);

- **показатели эргономичности** характеризуют удобство эксплуатации продукции человеком: гигиенические (освещённость, вентилируемость, влажность, шум, вибрация и т.п.), антропометрические (рабочая поза, осанка и т.п. с учетом размеров, формы и массы человеческого тела), психологические, психофизиологические и эстетические (художественная выразительность, рациональность формы, целостность композиции) свойства.

Ресурсосберегающие показатели показывают уровень расходования ресурсов при создании продукции и её применении:

- **показатели технологичности:** характеризуют расход сырья, топлива, энергии, труда и времени для производства продукции;

- **показатели ресурсопотребления:** характеризуют затраты материалов, топлива, энергии, труда и времени при использовании продукции по назначению.

Природоохранные показатели, в свою очередь, подразделяющиеся на подклассы:

- **показатели безопасности:** выражают способность обеспечивать безопасность человека при эксплуатации, транспортировании, хранении и утилизации продукции;

- **показатели экологичности:** выражают безвредность продукции для окружающей среды при её эксплуатации, транспортировании, хранении и утилизации.

Конкурентоспособность – показатель, характеризующий свойство продукции (услуги) удовлетворять потребность потребителя наилучшим образом. Он характеризуется отношением комплексного показателя качества к цене потребления, т.е. к цене продукции, увеличенной на величину затрат её применения (эксплуатации). Чем выше качество продукции (ус-

луги), приходящееся на единицу затрат потребителя, тем выше конкурентоспособность продукции.

Комплексный показатель качества для технических (измеряемых) параметров (K) определяется по формуле.

$$K = \sum \alpha_i \cdot g_i, \quad (3.6)$$

где α_i – весомость (значимость) i – го параметра;

g_i – единичный показатель конкурентоспособности по i – му параметру в сравнении с параметром эталонной продукции.

Если параметры g_i не изменяются аппаратурно (удобство, рациональность, эстетичность и т.п.), их определяют экспертным путём, выставя бальные оценки.

В рыночной экономике перед производителем продукции (услуг) возникают задачи планирования и управления качеством, выбора более экономичного варианта достижения его определённого уровня и наилучшего способа организации процесса обеспечения качества.

Вопросы для самопроверки

1. Дать сравнительную характеристику экономических категорий, характеризующих деятельность предприятий.

2. Привести примеры функциональных, ресурсосберегающих и природоохранных показателей, характеризующих качество услуг, оказываемых потребителю предприятиями.

3. Дать характеристику понятию «конкурентоспособность» применительно к различным сферам деятельности предприятий.

2. Затраты на производство и реализацию продукции и оказание услуг

Издержки на производство продукции включают в себя полный объём затрат живого и овеществлённого труда, затрат экономических ресурсов предприятия. Виды и состав издержек предприятия на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Виды и состав издержек предприятия

Затраты на производство отечественных предприятий состоят из собственных денежных расходов, а издержки зарубежных фирм включают также часть нормальной прибыли.

В конечном счете уровень затрат на производство продукции (выполнение работ, оказание услуг) определяет эффективность деятельности предприятия.

В издержки производства и реализации продукции **включаются затраты**, связанные с:

- непосредственным производством продукции (выполнением работ, оказанием услуг), обусловленные технологией и организацией производства;
- использованием природного сырья;
- подготовкой и освоением производства;
- проведением опытно – экспериментальных работ, изготовлением и испытанием моделей и образцов, выплатой авторских вознаграждений и т.п.;
- обслуживанием производственного процесса (обеспечение сырьём, материалами, топливом, энергией, инструментом, другими средствами и предметами труда, поддержанием производственных фондов в рабочем состоянии, выполнением санитарно-гигиенических требований);
- обеспечением нормальных условий труда и техники безопасности;
- управлением производством (содержанием работников аппарата управления, командировками, содержанием и обслуживанием технических средств управления, оплатой консультационных, информационных и аудиторских услуг, представительскими расходами и т.п.);
- подготовкой и переподготовкой кадров;
- отчислением на государственное и негосударственное страхование, пенсионное обеспечение, уплатой социального налога и др.

Совокупные затраты предприятия классифицируются по **экономически элементам**:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда (включая отчисления на социальные нужды);
- амортизация;
- прочие затраты.

Экономические элементы **однородны** по своему экономическому содержанию.

Наибольший удельный вес всех расходов предприятий занимают **затраты на производство продукции** (выполнение работ, оказание услуг). Совокупность производственных затрат показывает, во что обходится предприятию изготовление выпускаемой продукции (выполнение работ, оказание услуг), т.е. составляет **производственную себестоимость продукции**.

Для успешной реализации (сбыта) произведённой продукции предприятие производит **внепроизводственные (коммерческие) расходы**, связанные с транспортировкой, упаковкой, хранением, рекламой товаров (работ, услуг).

Производственная себестоимость и коммерческие расходы составляют **полную (коммерческую) себестоимость** продукции (работ, услуг).

Стоимость материальных ресурсов, отражаемая по элементу «Материальные затраты», формируется исходя из цен на их приобретение (без учета налога на добавленную стоимость), наценок (надбавок), комиссионных вознаграждений, уплачиваемых посредническим и внешнеэкономическим организациям, стоимости услуг товарных бирж, включая брокерские услуги, таможенных пошлин, платы за транспортировку, хранение и доставку, осуществляемую сторонними организациями.

Затраты, связанные с доставкой (включая погрузочно-разгрузочные работы) материальных ресурсов транспортом и персоналом самого предприятия, подлежат включению в соответствующие элементы затрат на производство (затраты на оплату труда, амортизация, материальные и прочие затраты).

Экономический элемент «**Затраты на оплату труда**» включает в себя материальное вознаграждение наёмным работникам за оказываемые ими предприятиям услуги труда (собственно фонд заработной платы) и соответствующие страховые взносы, уплачиваемые хозяйствующими субъектами во внебюджетные фонды (пенсионный, социальной защиты населения и обязательного медицинского страхования).

В экономическом элементе «**Затраты на оплату труда**» для предприятий (организаций) отражаются затраты на оплату труда основного производственного персонала организации, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, в том числе компенсации, выплачиваемые в установленных законодательством размере женщинам, находящимся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребёнком до достижения последним определённого законодательством возраста, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате организации работников, занятых в основной деятельности.

В состав затрат на оплату труда включаются:

а) выплаты заработной платы за фактически выполненную работу, исчисленные исходя из сдельных расценок, тарифных ставок и должностных окладов в соответствии с принятыми в организации формами и системами оплаты труда;

б) выплаты стимулирующего характера по системным положениям: премии (включая стоимость натуральных премий) за производственные результаты, в том числе вознаграждения по итогам работы за год, надбавки

к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, высокие достижения в труде и т.д.;

в) выплаты компенсирующего характера, связанные с режимом и условиями работы, в том числе: надбавки и доплаты к тарифным ставкам и окладам за работу в ночное время, сверхурочную работу, работу в много-сменном режиме, за совмещение профессий, расширение зон обслуживания;

г) выплаты, предусмотренные законодательством Российской Федерации о труде, за непроработанное на производстве (неявочное) время: оплата очередных и дополнительных отпусков, компенсация за неиспользованный отпуск, оплата проезда к месту использования отпуска и обратно, включая оплату провоза багажа, работников организаций, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, оплата льготных часов подростков, оплата перерывов в работе матерей для кормления ребёнка, а также оплата времени, связанного с прохождением медицинских осмотров и выполнением государственных обязанностей;

д) выплаты работникам, высвобождаемым из организаций в связи с их реорганизацией и сокращением численности (штатов);

е) единовременные вознаграждения за выслугу лет (надбавки за стаж работы по специальности в данном хозяйстве) в соответствии с действующим законодательством;

ж) выплаты, обусловленные районным регулированием заработной платы, в том числе: выплаты по районным коэффициентам и коэффициентам за работу в пустынных, безводных и высокогорных местностях, производимые в соответствии с действующим законодательством; надбавки к заработной плате, предусмотренные законодательством за непрерывный стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, в районах Европейского Севера и других районах с тяжелыми природно-климатическими условиями;

з) оплата отпуска перед началом работы молодым специалистам, окончившим высшее или среднее специальное учебное заведение;

и) оплата в соответствии с действующим законодательством учебных отпусков, предоставляемых работникам организации, получающим первое специальное (профессиональное) образование соответствующего уровня в образовательных учреждениях, имеющих Государственную аккредитацию;

к) установленные законодательством доплаты в случае временной утраты трудоспособности до фактического заработка;

л) заработная плата по основному месту работы работникам, руководителям и специалистам организации во время их обучения с отрывом от работы в системе повышения квалификации и переподготовки кадров;

м) плата работникам-донорам за дни обследования, сдачи крови и отдыха, предоставляемого после каждого дня сдачи крови;

н) оплата труда студентов высших учебных заведений и учащихся средних специальных и профессионально-технических учебных заведений, проходящих производственную практику в туристских организациях, а также оплата труда учащихся общеобразовательных школ в период профессиональной ориентации;

о) оплата труда работников, не состоящих в штате организации, за выполнение ими работ по заключенным договорам гражданско-правового характера (включая договор подряда), если расчеты с работниками за выполненную ими работу производятся непосредственно самой туристской организацией;

п) другие виды выплат, регламентированные законодательством Российской Федерации;

р) отчисления на социальные нужды (в фонд социального страхования РФ, фонд обязательного медицинского страхования РФ и в пенсионный фонд РФ), объединённые в единый социальный налог, уплачиваемый организациями с заработной платы каждого работающего в отдельности.

В себестоимость продукции **не включаются** выплаты работникам предприятий (организации) в денежной и натуральной формах, а также затраты, связанные с их содержанием:

а) премии, выплачиваемые за счет средств специального назначения и целевых поступлений;

б) материальная помощь (в том числе безвозмездная материальная помощь работникам для первоначального взноса на кооперативное жилищное строительство, на частичное погашение кредита, предоставленного на индивидуальное жилищное строительство), беспроцентная ссуда на улучшение жилищных условий, обзаведение домашним хозяйством и иные социальные потребности;

в) оплата дополнительно предоставляемых по коллективному договору (сверх предусмотренных законодательством) отпусков работникам, в том числе женщинам, воспитывающим детей, оплата проезда членов семьи работника к месту использования отпуска и обратно (в соответствии с действующим законодательством для организаций, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях и в отдалённых районах Дальнего Востока);

г) надбавки к пенсиям, единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда, доходы (дивиденды, проценты), выплачиваемые по акциям и вкладам работников организации, компенсационные выплаты в связи с повышением розничных цен, производимых сверх размеров индексации доходов по решению Правительства Российской Федерации, компенсация удорожания стоимости питания в столовых, буфетах и профилакториях либо предоставление его по льготным ценам или бесплатно (кроме специального питания для отдельных категорий работников в случаях, предусмотренных законодательством);

д) оплата проезда к месту работы транспортом общего пользования специальными маршрутами, ведомственным транспортом (за исключением сумм, подлежащих отнесению на себестоимость продукции (работ, услуг));

е) оплата путёвок на лечение и отдых, экскурсий и путешествий, занятий в спортивных секциях, кружках, клубах, посещение культурно-зрелищных и физкультурных (спортивных) мероприятий, подписки и товаров для личного потребления работников, а также другие аналогичные выплаты и затраты, производимые за счет прибыли, остающейся в распоряжении туристской организации;

ж) другие виды выплат, не связанные непосредственно с оплатой за выполненные работы.

В экономическом элементе **«Амортизация»** для предприятий (организаций) отражается:

а) сумма начисленной амортизации основных средств, исчисленных исходя из утверждённых в установленном порядке норм, в том числе сумма амортизации основных средств (помещений), предоставляемых бесплатно предприятиям общественного питания, обслуживающим трудовые коллективы, а также от стоимости помещений и инвентаря предоставляемых предприятиями медицинским учреждениям для организации медпунктов непосредственно на территории организации;

б) сумма начисленной амортизации нематериальных активов.

К экономическому элементу **«Прочие затраты»** в составе себестоимости продукции (работ, услуг) относятся:

а) налоги, сборы, платежи (включая обязательные виды страхования), отчисления в страховые фонды (резервы) и другие обязательные отчисления, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком;

б) платежи за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ;

в) вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения;

г) затраты на оплату процентов по полученным кредитам;

д) затраты на командировки;

е) подъёмные;

ж) плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану;

з) затраты за подготовку и переподготовку кадров;

и) затраты на организованный набор работников;

к) оплата услуг связи, вычислительных центров, банков, информационных, аудиторских и консультативных услуг (в том числе – по юридическим вопросам, связанным с осуществлением деятельности туристской организации, вопросам бухгалтерского учета, налогообложения, управления коммерческой деятельностью);

л) арендная плата в случае аренды отдельных объектов основных средств (или их отдельных частей);

м) другие затраты, входящие в состав себестоимости продукции (работ, услуг), но не относящиеся к ранее перечисленным элементам затрат.

Предприятия, образующие ремонтный фонд для обеспечения в течение ряда лет равномерного включения затрат на проведение особо сложных видов ремонта основных средств в себестоимость продукции (работ, услуг), в составе элемента «Прочие затраты» отражают также отчисления в ремонтный фонд, определяемые исходя из балансовой стоимости основных производственных фондов и нормативов отчислений, утверждаемых в установленном порядке самими организациями.

В остальных случаях затраты на проведение всех видов ремонтов (текущих, средних, капитальных) основных производственных фондов включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) по соответствующим элементам затрат (материальным затратам и затратам на оплату труда).

Затраты на платежи по страхованию имущества организаций, а также жизни и здоровья отдельных категорий работников и затраты связанные со сбытом (реализацией) продукции (работ, услуг) могут выделяться из состава элемента «Прочие затраты» в отдельные элементы.

Классификация затрат предприятия для целей налогообложения представлена в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Классификация затрат предприятия для целей налогообложения

Вид затрат	Состав затрат
Затраты, включаемые в себестоимость продукции по элементам	– материальные затраты; – затраты на оплату труда, включая страховые взносы (отчисления во внебюджетные фонды); – амортизация; – прочие затраты.
Смешанные затраты: часть их (в пределах нормы) включаются в себестоимость продукции, сверхнормативная часть покрывается за счет прибыли	– проценты за кредит; – командировочные расходы; – представительские расходы; – расходы на подготовку кадров; – расходы на рекламу; – образование страховых фондов.
Затраты, относимые на финансовые результаты: счет «Прибыли и убытки»	– затраты по аннулированным заказам; – затраты на содержание законсервированных производственных мощностей; – судебные издержки и арбитражные расходы; – присуждённые штрафы, пени, неустойки; – убытки по списанию дебиторской задолженности; – потери от стихийных бедствий; – ряд налогов (на имущество, рекламу и др.).
Затраты, осуществляемые за счет чистой прибыли	– оплата смешанных затрат сверх норматива; – оплата процентов по просроченным ссудам; – затраты на социально-культурные мероприятия; – материальная помощь, подарки сотрудникам и т.п.; – расходы, связанные с эмиссией ценных бумаг; – ряд местных налогов (напр., торговый сбор); – образование различных фондов предприятия.

Для целей общего учета, а также для процедуры формирования цены смешанные затраты полностью относятся на себестоимость продукции (работ, услуг).

Общие виды классификации затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) представлены на рис. 3.2–3.8.

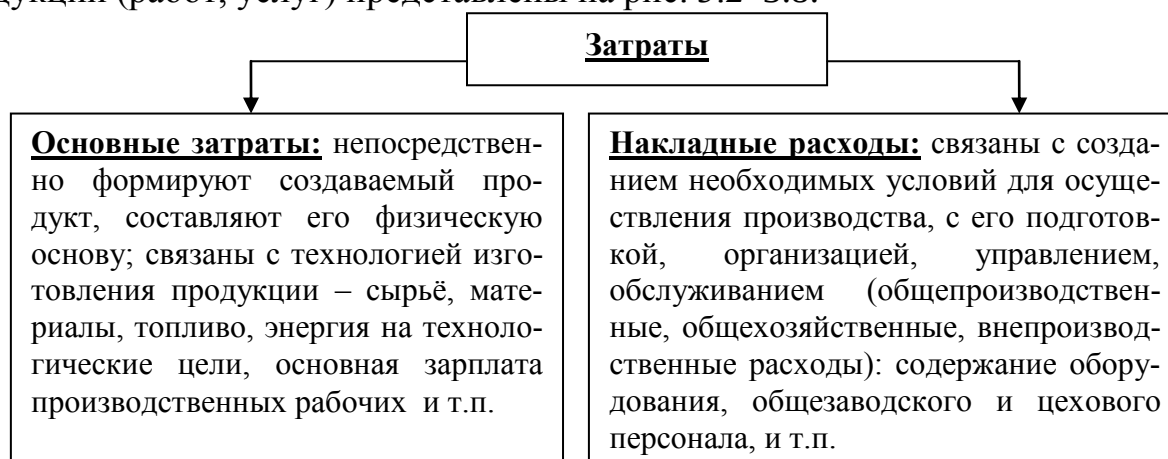


Рис. 3.2. Классификация затрат по их функциональной роли в формировании себестоимости продукции (работ, услуг)

В общем виде **основные затраты** (ОЗ) могут быть представлены формулой:

$$ОЗ = М_{ОЗ} + ЗП_{ОЗ} + ЭО_{ОЗ} , \quad (3.7)$$

где $М_{ОЗ}$ – стоимость материалов в составе основных затрат;

$ЗП_{ОЗ}$ – заработная плата в составе основных затрат;

$ЭО_{ОЗ}$ – затраты на эксплуатацию оборудования (машин, механизмов) в составе основных затрат.

В **стоимости материалов** учитываются затраты на приобретение сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, непосредственно используемых при изготовлении товарной продукции (выполнении работ, оказании услуг). Их стоимость определяется по формуле:

$$М_{ОЗ} = М_{ОСН} + М_{ВСП} , \quad (3.8)$$

где $М_{ОСН}$ – стоимость основных материалов;

$М_{ВСП}$ – стоимость вспомогательных материалов.

К числу основных относятся материалы, расход которых может быть нормирован и учтён при составлении спецификации на изготовление единичного объёма продукции (выполнения работ, оказания услуг).

Стоимость основных материалов определяется прямым счетом. Она прямо пропорциональна норме расхода материалов при изготовлении единичного объёма продукции (выполнения работ, оказания услуг), объёму выпущенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) и средневзвешенной цене поставки оцениваемых материалов.

Вспомогательными называются материалы, расход которых при изготовлении единичного объёма продукции (выполнения работ, оказания услуг) столь мал и неопределён, что он не может быть отражен в соответствующих натуральных нормах расхода. Поэтому **стоимость вспомогательных материалов** для целей планирования (разработки сметы затрат на производство) учитывается в процентах от стоимости основных материалов, используемых при изготовлении соответствующих видов продукции (выполнении работ, оказании услуг).

Заработная плата, учитываемая в составе основных затрат, – это основная заработная плата основных работников, начисленная за выполнение работ, связанных с выпуском товарной продукции (выполнением работ, оказанием услуг).

Затраты на эксплуатацию оборудования (машин и механизмов) определяются по группам основных средств, непосредственно участвующих в процессе производства продукции (выполнении работ, оказании услуг) и рассчитываются по формуле:

$$\mathcal{E}O_{\text{оз}} = \mathcal{E}_Г + \mathcal{E}_Т + \mathcal{E}_{\text{ед}} + \mathcal{E}_{\text{пр}} , \quad (3.9)$$

где $\mathcal{E}_Г$ – годовые затраты на эксплуатацию оборудования: амортизационные отчисления;

$\mathcal{E}_Т$ – текущие затраты на эксплуатацию оборудования, включая затраты на все виды регламентированных ремонтных работ;

$\mathcal{E}_{\text{ед}}$ – единовременные затраты на эксплуатацию оборудования, включая затраты, связанные с их перебазировкой;

$\mathcal{E}_{\text{пр}}$ – прочие затраты, наличие которых позволяет эксплуатировать оборудование, например, затраты по обслуживанию путей рельсовых кранов.

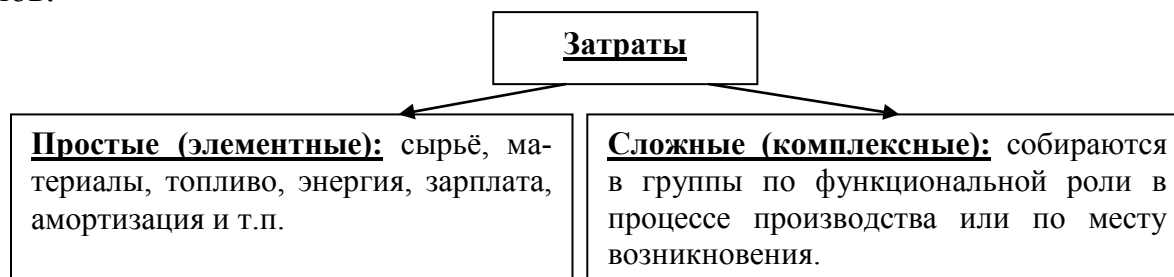


Рис 3.3. Классификация затрат по способам их учета и группировки

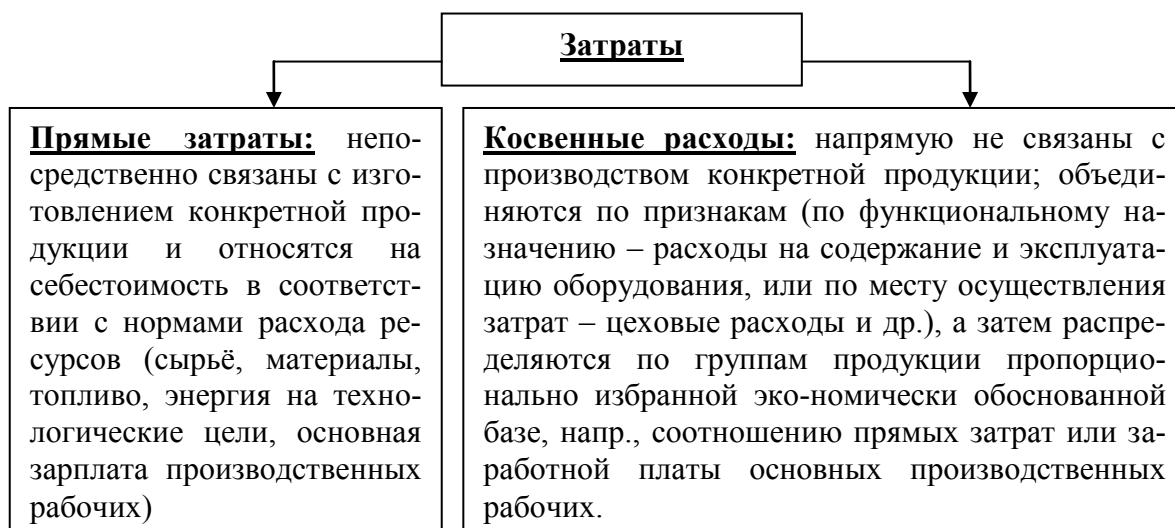


Рис. 3.4. Классификация затрат по способу включения их в себестоимость продукции (работ, услуг)

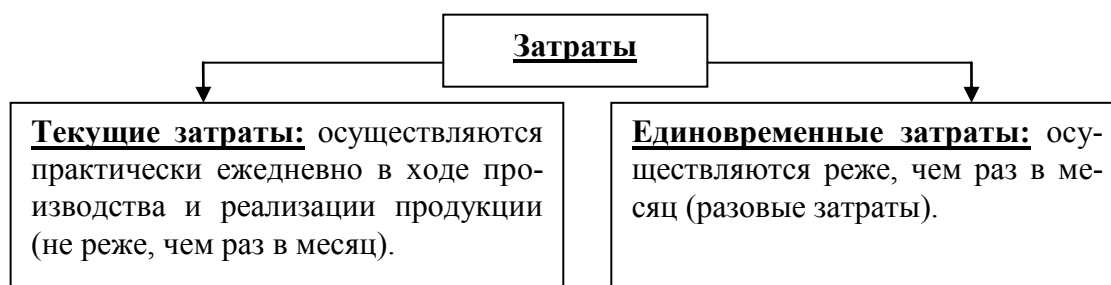


Рис. 3.5. Классификация затрат по срокам использования их в производстве

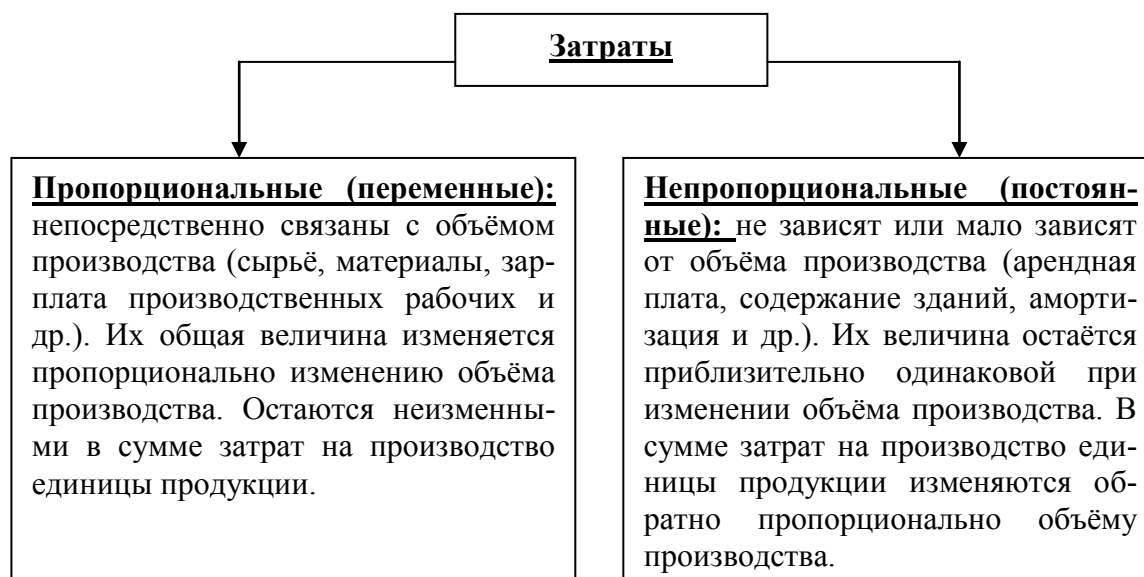


Рис. 3.6. Классификация затрат по степени зависимости от объёма производства продукции (работ, услуг)

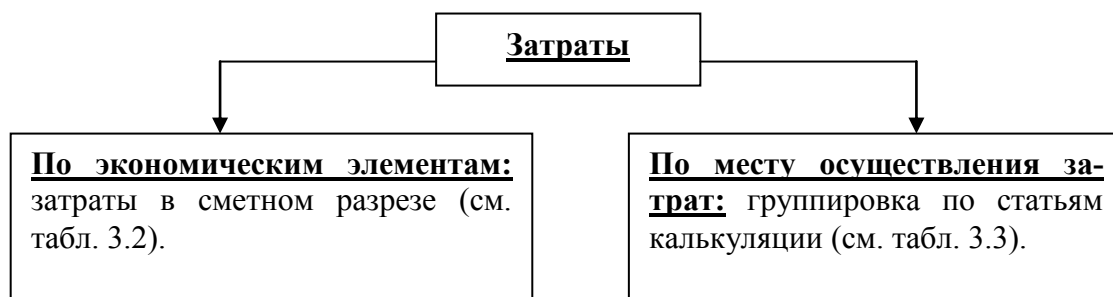


Рис. 3.7. Классификация затрат по методам планирования, учета и распределения

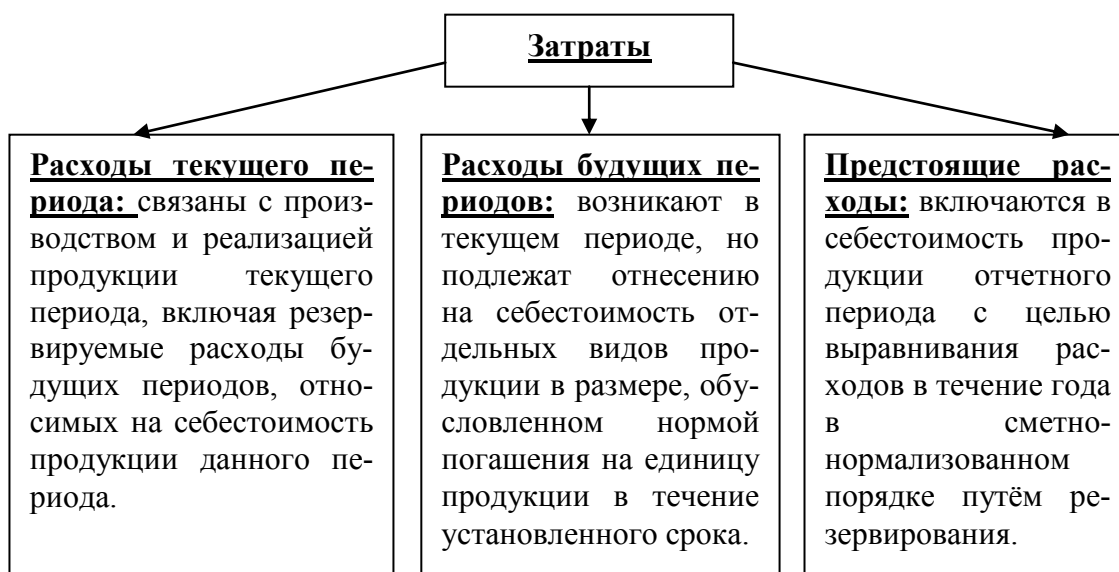


Рис. 3.8. Классификация затрат по времени их возникновения и отнесения на себестоимость продукции (работ, услуг)

Группировка затрат по экономическим элементам отражается в **смете затрат** на производство и реализацию продукции. В ней концентрируются затраты **по общности экономического содержания** (табл. 3.2).

В смете собирается общий объем ресурсов, используемый в производственном процессе, - «Всего затрат на производство». Из этой суммы вычитаются затраты, не связанные с производством продукции (работы и услуги непромышленной сферы, расходы будущих периодов и пр.) и определяется **производственная себестоимость валовой продукции**.

После учета изменения (прибавления или вычитания) остатков незавершенного производства определяется **производственная себестоимость товарной продукции**.

После добавления к производственной себестоимости товарной продукции внепроизводственных расходов, связанных с реализацией продукции (работ, услуг) и отчислением средств в вышестоящие организации образуется **полная себестоимость товарной продукции**.

Таблица 3.2

Смета затрат на производство и реализацию продукции на 20__ г.

Элементы сметы	План на 20__ г.	В том числе по кварталам			
		I	II	III	IV
Сырьё и материалы (за вычетом возвратных отходов)					
Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия					
Вспомогательные материалы					
Топливо со стороны					
Энергия со стороны					
Основная и дополнительная заработная плата					
Страховые взносы (отчисления во внебюджетные фон- ды)					
Амортизация					
Прочие расходы					
Всего затрат на производство					
Затраты на работы и услуги непроизводственного ха- рактера					
Изменение остатков расходов будущих периодов (уменьшение (–), увеличение (+))					
Всего себестоимость валовой продукции					
Изменение себестоимости остатков незавершенного производства (прирост (–), уменьшение (+))					
Производственная себестоимость товарной продукции					
Внепроизводственные расходы					
Полная себестоимость товарной продукции					
Объём товарной продукции в ценах реализации					
Прибыль (+), убытки (–) от производства товарной продукции					
Изменение себестоимости остатков нереализованной продукции (увеличение (–), уменьшение (+))					
Себестоимость реализованной продукции					
Объём реализуемой продукции в ценах реализации					
Прибыль (+), убытки (–) от реализации продукции					

Классификация затрат по статьям калькуляции позволяет определить **себестоимость единицы продукции**, распределить затраты по ассортиментным группам, установить объём расходов по каждому виду работ, производственным подразделениям, аппарату управления (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Типовая группировка затрат по статьям калькуляции

Статьи расходов	Виды себестоимости		
1. Сырьё и материалы 2. Возвратные расходы (вычитаются) 3. Покупные изделия и полуфабрикаты 4. Топливо и энергия на технологические цели 5. Основная заработная плата производственных рабочих 6. Дополнительная заработная плата производственных рабочих 7. Страховые взносы (отчисления во внебюджетные фонды) 8. Расходы на подготовку и освоение нового производства 9. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования 10. Общепроизводственные (цеховые) расходы	Цеховая себестоимость	Производственная себестоимость	Полная себестоимость
11. Общехозяйственные (общезаводские) расходы 12. Прочие производственные расходы 13. Потери от брака (только в фактических калькуляциях)			
14. Внепроизводственные расходы			

В типовой калькуляции затраты, отражаемые в первых семи статьях, осуществляются непосредственно на рабочем месте и прямо относятся на себестоимость каждого вида продукции в соответствии с нормой расхода. Оставшиеся статьи являются комплексными, отражающими перераспределенные на одно изделие косвенные затраты (табл. 3.4–3.6).

Таблица 3.4

Смета на содержание и эксплуатацию оборудования

Наименование статей расходов	Всего на период	В том числе по элементам затрат							
		Материалы	Топливо со стороны	Энергия со стороны	Заработная плата	Страховые взносы	Амортизация	Прочие денежные расходы	Услуги других цехов
Амортизация производственного оборудования и транспортных средств									
Эксплуатация оборудования (кроме ремонта)									
Ремонт оборудования и транспортных средств									
Внутризаводское перемещение грузов									
Износ малоценного и быстроизнашиваемого оборудования, предметов и инвентаря									
Прочие расходы									
Всего расходов									

Таблица 3.5

Смета цеховых расходов

Наименование статей расходов	Всего на период	В том числе по элементам затрат							
		Материалы	Топливо со стороны	Энергия со стороны	Заработная плата	Страховые взносы	Амортизация	Прочие денежные расходы	Услуги других цехов
Содержание административно-управленческого персонала цеха									
Содержание прочего цехового персонала									
Амортизация зданий, сооружений, инвентаря									
Содержание зданий, сооружений, инвентаря									
Ремонт зданий, сооружений, инвентаря									
Испытания, исследования, рационализаторство, изобретательство									
Охрана труда									
Износ малоценного и быстроизнашиваемого оборудования, предметов и инвентаря									
Прочие расходы									
Всего расходов									

Таблица 3.6

Смета общезаводских расходов

Наименование статей расходов	Всего на период	В том числе по элементам затрат							
		Материалы	Топливо со стороны	Энергия со стороны	Заработная плата	Страховые взносы	Амортизация	Прочие денежные расходы	Услуги других цехов
А. Административно-управленческие расходы									
Оплата труда административно-управленческого персонала									
Командировки									
Охрана									
Прочие расходы									
Итого АУР									
Б. Общехозяйственные расходы									
Содержание прочего общезаводского персонала									
Амортизация основных фондов									
Содержание и ремонт зданий, сооружений, инвентаря									
Производство испытаний, опытов, содержание лабораторий									
Охрана труда									
Подготовка кадров									
Организационный набор рабочей силы									
Прочие расходы									
Итого общехозяйственных расходов									
Всего общезаводских расходов									

Калькуляционный принцип группировки затрат лежит в основе построения плана счетов бухгалтерского учета. Отчетность также составляется и анализируется преимущественно по статьям калькуляции.

При группировке по калькуляционным статьям затраты объединяются **по направлениям их использования, по месту их возникновения**: непосредственно в процессе изготовления продукции (выполнения работ, оказания услуг), в обслуживании производства, в управлении предприятием и т.д.

Соотношение отдельных элементов затрат себестоимости составляет **структуру себестоимости**, на которую оказывают влияние следующие факторы:

- состояние национальной и региональной экономики, инфляционный процесс, налоги;
- ужесточение конкурентной борьбы и, соответственно, потребность в увеличении затрат на поддержание высокого уровня конкурентоспособности продукции, на рекламу продуктов и самого предприятия;
- поведение клиентов, конкурентов и партнёров;
- состояние кредитно-денежной и платёжной дисциплины;
- совершенствование структуры управления;
- внедрение квалифицированного менеджмента и др.

Структуру себестоимости продукции (работ, услуг) **характеризуют** показатели:

- соотношение между живым и овеществлённым трудом;
- доля отдельного элемента или статьи затрат в общей себестоимости;
- соотношение между постоянными и переменными затратами, между основными и накладными, производственными и коммерческими, прямыми и косвенными расходами и др.

Управление издержками предприятия (организации) **необходимо** для:

- максимизации прибыли предприятия;
- улучшения финансового состояния предприятия;
- повышения конкурентоспособности предприятия и его продукции;
- снижения риска банкротства предприятия.

Процесс управления издержками производства и реализации продукции включает в себя:

- организацию информационного обеспечения в соответствии с содержанием, составом и структурой издержек на производство и реализацию продукции;
- общий и частный анализ издержек на производство и реализацию товаров и услуг в динамике и за текущий период времени;
- оценку внешних и внутренних условий функционирования предприятия (организации);
- прогнозирование размера и уровня предстоящих затрат предприятия различными методами;

- нормирование расходов в разрезе калькуляционных статей затрат;
- доведение планового уровня затрат до ответственных исполнителей (руководителей структурных подразделений);
- совершенствование системы учета издержек на производство и реализацию товаров и услуг.

Важнейшим элементом системы управления издержками производства является **процесс совершенствования их учета**. Принятию правильных управленческих решений содействует организация учета по **системе «директ-костинг»**: системе учета, базирующейся на разделении общих затрат на постоянные и переменные (учет ограниченной или сокращенной себестоимости).

Основные **особенности и преимущества** системы учета «директ-костинг»:

- планирование только переменных затрат для целей оперативного управления;
- отслеживание зависимости финансовых результатов от издержек и объема производства и продаж продукции;
- определение товаров и услуг с низкой рентабельностью и отказ от их производства;
- установление предела изменения цены;
- создание условий для повышения эффективности оперативного контроля над величиной постоянных издержек предприятия.

Еще одним важным аспектом управления издержками на предприятии является организация системы их **учета по месту возникновения**, а также по **уровню (зоне) ответственности** исполнительского звена.

Вопросы для самопроверки

1. Дать общую характеристику издержкам производства и реализации предприятия.
2. Прокомментировать необходимость различных видов классификации затрат (издержек) предприятий для их практической деятельности.
3. Провести сравнительный анализ сфер использования смет и калькуляций затрат на производство и реализацию товаров и услуг.
4. Охарактеризовать особенности разработки смет и калькуляций затрат на производство и реализацию товаров и услуг.
5. Охарактеризовать процесс управления затратами предприятия.

3. Доходы предприятия. Формирование цен на продукцию.

Финансовый результат деятельности предприятий

Хозяйственную деятельность предприятия **обеспечивают доходы** от различных видов деятельности: основной, инвестиционной и финансовой. Потоки денежных средств от различных видов деятельности представлены на рис.3.9.



Рис. 3.9. Общая характеристика потоков денежных средств

Связь между затратами, валовым доходом и прибылью предприятия представлена на рис. 3.10.

Выручка от реализации продукции (услуг) находится в прямой зависимости от **ценовой политики** предприятия.

Цена – количество денег (иногда – других товаров или услуг), уплачиваемое покупателем (получаемое продавцом) за единицу товара или услуги.

Наибольшую значимость в формировании валового дохода, а, в конечном итоге, и финансового результата деятельности туристского предприятия имеет **основная деятельность**, связанная с производством, реализацией (для товаропроизводителей) и продвижением (для посредников) продукта.



Рис.3.10. Связь между основными экономическими категориями, характеризующими результаты производства, продвижения и реализации продукции

Функции цены:

- **учетная:** цена отражает общественно необходимые затраты труда на производство и реализацию продукции, оценивает затраты и результаты производства;
- **стимулирующая:** цена стимулирует развитие процесса ресурсосбережения, повышения эффективности производства, улучшение качества продукции, внедрения новых технологий и т.д.;
- **распределительная:** цена предусматривает в своём составе учет акциза на отдельные виды товаров, налог на добавленную стоимость и другие формы чистого дохода, поступающего в бюджет соответствующего уровня;
- **баланса спроса и предложения;**
- **рационального распределения производства.**

Сущность цены определяется денежным выражением **стоимости товара** (услуги): цена показывает во что обходится обществу удовлетворение той или иной его потребности. В конечном счете, цена отражает **не только величину совокупных издержек** производства и обращения товаров (услуг), но и **размер прибыли**, получаемой предпринимателем (собственником) от их реализации.

Цена является **инструментом хозяйственного механизма и коммерческой политики** хозяйствующего субъекта.

Основные **схемы формирования цены** товаропроизводителем представлены на рис. 11, 12.

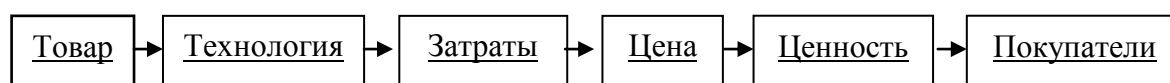


Рис. 3.11. Схема затратного подхода к формированию цены

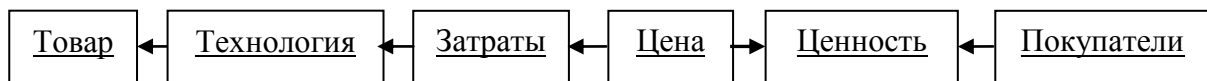


Рис. 3.12. Схема ценностного подхода к формированию цены

Пределы цены:

- **нижний:** определяется себестоимостью произведённого товара (услуги);
- **верхний:** определяется спросом на товары определённой товарной группы в целом и на отдельный товар в частности.

Общая характеристика ценообразующих факторов представлена на рис.3.13.

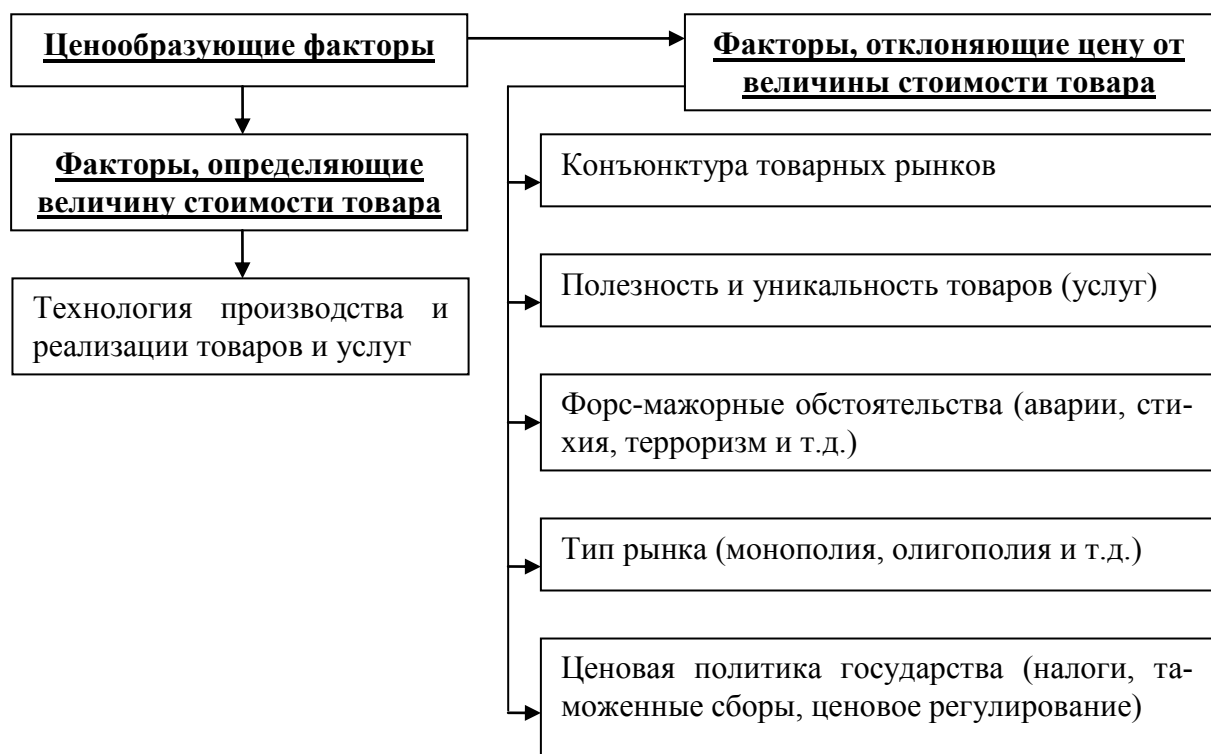


Рис. 3.13. Общая характеристика ценообразующих факторов

Установление цен на продукцию опирается на агрегатные или параметрические приёмы ценообразования.

Суть **агрегатного приёма** ценообразования заключается в том, что цена определяется путём суммирования цен на отдельные части (конструктивные элементы) товара. Частным случаем агрегатного можно считать **затратный** подход в ценообразовании, использующий для определения ценового предложения полные (стандартные, прямые) издержки на производство и реализацию продукции.

Суть **параметрического подхода** состоит в определении цены из оценки и соотношения качественных параметров оцениваемого изделия в сравнении с наиболее успешными рыночными аналогами.

Основные рыночные методы ценообразования рассмотрены на рис. 3.14.

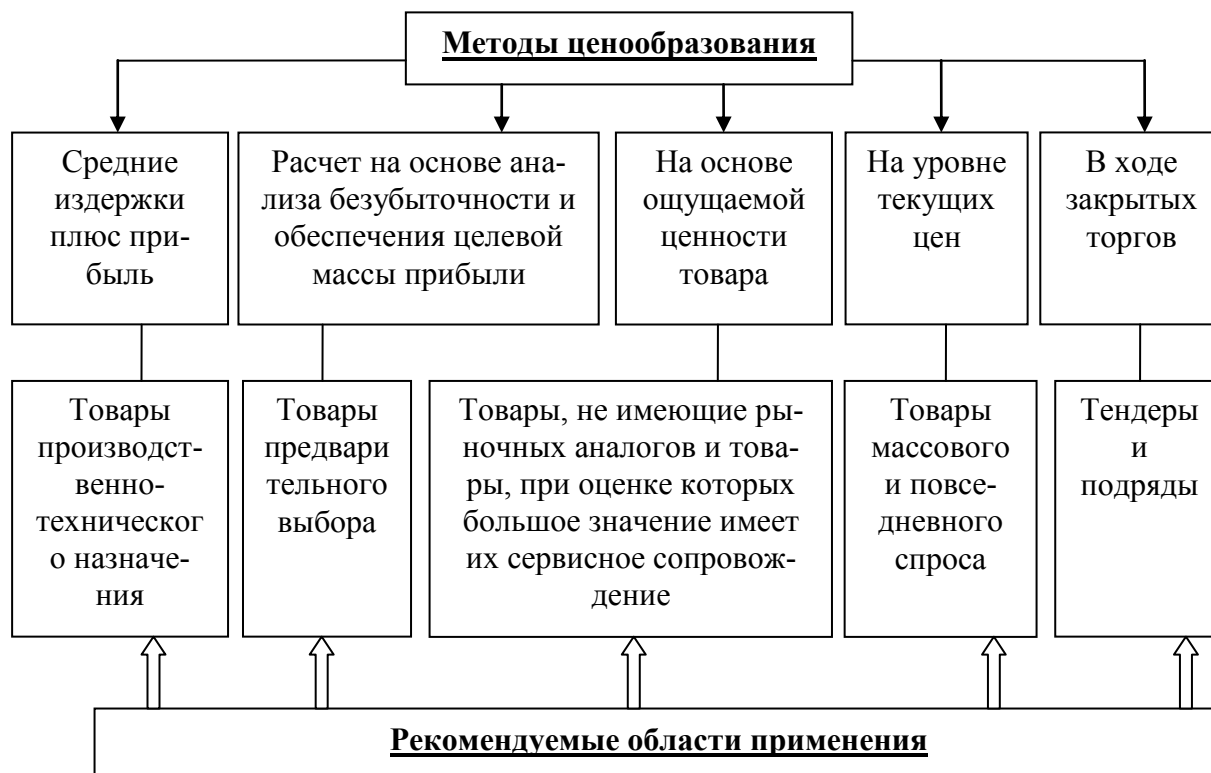


Рис. 3.14. Характеристика основных методов рыночного ценообразования

Ценовая стратегия предприятия – это обоснованный выбор методов ценовой работы из набора возможных вариантов, направленный на достижение плановых целевых установок в заданном интервале времени. Обобщенная характеристика основных ценовых стратегий представлена на рис. 3.15.

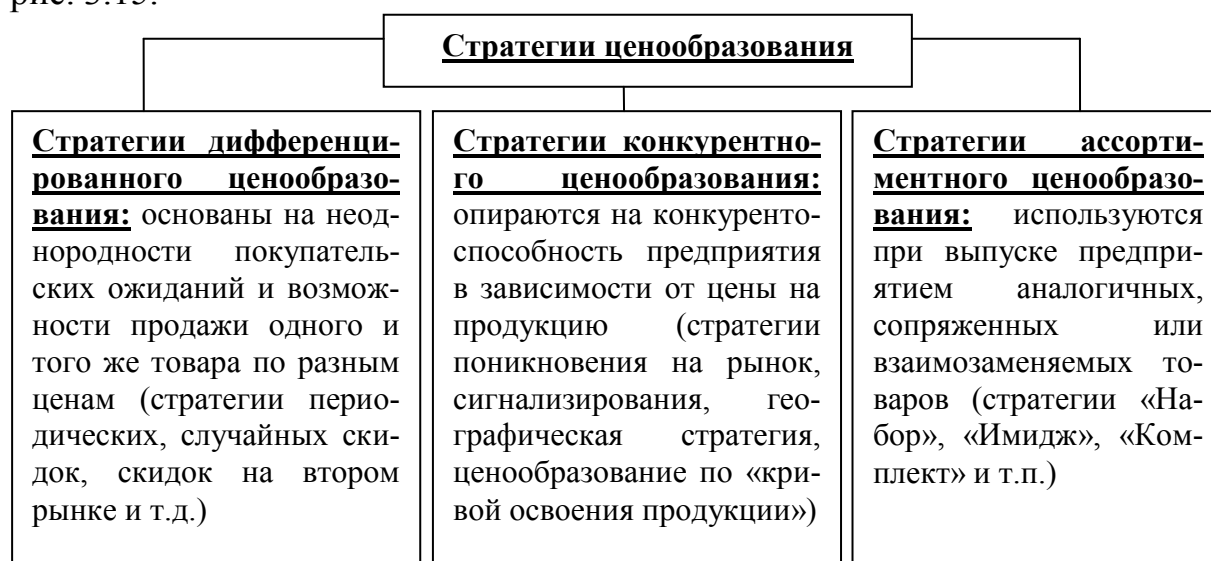


Рис. 3.15. Стратегии ценообразования

Классификация цен в зависимости **от порядка возмещения** производителю **транспортных расходов** (расходов по доставке товара от производителя к потребителю):

- цены с указанием базиса поставки - места (пункта), в котором право собственности на товар переходит от продавца к покупателю (цена «франко»);
- единые цены (вне зависимости от удалённости места реализации от места производства товаров);
- зональные цены (постоянные в пределах территориальной зоны);
- базисные цены (корректируемые с помощью системы переходных коэффициентов в зависимости от удаления от базисного пункта реализации).

В международной классификации применяются так называемые **цены FOB, FOB, CAF и CIF**. При применении этих цен покупатель оплачивает все расходы после погрузки на транспортное средство. Различия касаются географии потребителей и вида транспортных средств.

Цена FOB – это цена товара в месте его производства.

Цена FOB – цена, при которой покупатель несёт все расходы после погрузки товара на борт судна или погрузки в вагон как полноправный собственник товара, а товар передаётся перевозчику на условиях франко-вагон/судно в определённом порту страны-производителя. При применении цен FOB и FOB любой покупатель товара у производителя оплачивает одинаковую цену.

Цена CAF включает расходы на транспорт до обусловленного разгрузочного порта или определённого места внутри страны-покупателя.

В цену CIF кроме оптовой цены включается страховка и фрахт до обозначенного разгрузочного пункта (ответственность за качество товара остаётся за поставщиком до получения покупателем товара в оговорённом пункте).

Виды цен исходя из **обслуживаемой сферы товарного обращения**:

- оптовые цены на продукцию промышленности;
- цены на строительную продукцию;
- закупочные цены;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- розничные цены;
- тарифы на платные услуги, оказываемые населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

Конечный финансовый результат деятельности предприятия, выявленный за отчетный период, складывается из дохода (убытка) от продажи продукции, дохода от продажи имущества предприятия (основных средств, запасов, ценных бумаг и т.п.), а также финансового результата, выявленного на основании других хозяйственных операций предприятия и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, установленным нормативны-

ми документами, регулирующими порядок ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Прибыль (убыток) от продажи продукции (Π_p) определяется как разница между соответствующей выручкой (без НДС и акцизов) и себестоимостью реализации продукции.

Прибыль от реализации основных средств (Π_{oc}) определяется как разница между соответствующей выручкой и затратами, связанными с реализацией имущества (реклама, транспортировка, предпродажная подготовка), и его остаточной (не прошедшей амортизацию) стоимостью. Прибыль от реализации имущества – это финансовый результат, как правило, не связанный с основной деятельностью предприятия.

Прибыль от внереализационных операций ($\Pi_{во}$) – это прибыль от сдачи имущества в аренду, доходы по ценным бумагам предприятия, превышение суммы полученных штрафов над уплаченными, прибыль от совместной деятельности, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, и др.

Общая величина балансовой прибыли предприятия (Π) определяется по формуле (3.10):

$$\Pi = \Pi_p + \Pi_{oc} + \Pi_{во}. \quad (3.10)$$

Таким образом, выручка, поступившая на расчетный счет, лишь частично участвуют в формировании финансовых результатов предприятия (рис. 3.16).

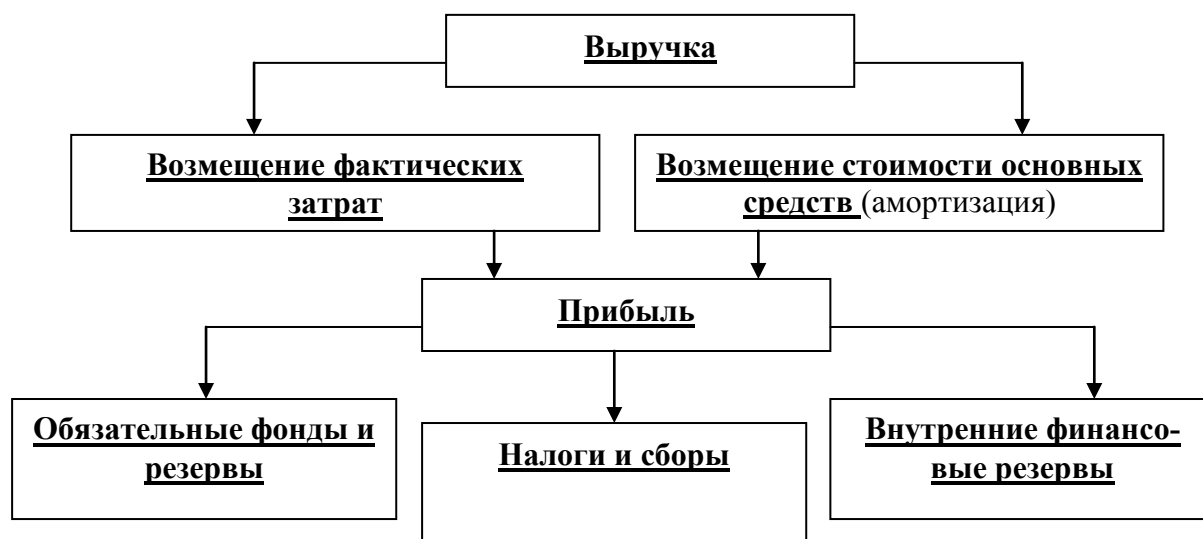


Рис. 3.16. Взаимосвязь выручки и финансовых ресурсов предприятия

Величина прибыли **характеризует экономический результат** деятельности предприятия: её наличие свидетельствует о том, что доходы предприятия превышают все его расходы.

Прибыль одновременно **является** не только финансовым результатом деятельности предприятия, но и **основным элементом** его финансовых

ресурсов: хозяйствующие субъекты рынка, как правило, заинтересованы в максимизации своей прибыли (стимулирующая функция прибыли).

Общая характеристика факторов, влияющих на величину прибыли организации (предприятия), представлена на рис. 3.17.



Рис. 3.17. Общая характеристика факторов, влияющих на величину прибыли организации (предприятия)

Виды прибыли в зависимости от метода её исчисления:

- **экономическая прибыль:** разность между полученной выручкой и экономическими издержками предприятия;
- **бухгалтерская прибыль:** разность между полученной выручкой и бухгалтерскими издержками;
- **прибыль от реализации:** разность между доходом от реализации и издержками производства;
- **номинальная прибыль:** фактически полученная прибыль;
- **реальная прибыль:** номинальная прибыль, скорректированная с учетом уровня инфляции;
- **целевая прибыль:** остаётся после уплаты налогов в распоряжении предприятия и соответствует его потребностям;
- **недополученная прибыль** (упущенная выгода): денежные доходы, которые могло бы получить предприятие при более выгодном использовании принадлежащих ему ресурсов;

– **нераспределённая (накопленная) прибыль:** часть чистой прибыли за вычетом включенных дивидендов и резервного фонда; в дальнейших хозяйственных операциях накопленная прибыль реинвестируется;

– **налогооблагаемая прибыль:** часть прибыли, которая в соответствии с действующим законодательством облагается налогом;

– **прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия:** чистая прибыль, за вычетом налогов и отчислений, производимых из чистой прибыли;

– **балансовая прибыль:** сумма прибылей (убытков) предприятия от реализации продукции и доходов (убытков), не связанных с её производством и реализацией.

Принципы распределения прибыли:

- полученная прибыль распределяется между государством и предприятием;
- прибыль для государства поступает в бюджет в виде налогов и сборов, ставки которых устанавливаются законодательно;
- величина прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия, должна стимулировать его хозяйственную деятельность;
- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, оставшаяся её часть – на потребление (в соответствии с уставом предприятия и положением о расходовании прибыли).

Схема распределения прибыли представлена на рис. 3.18.

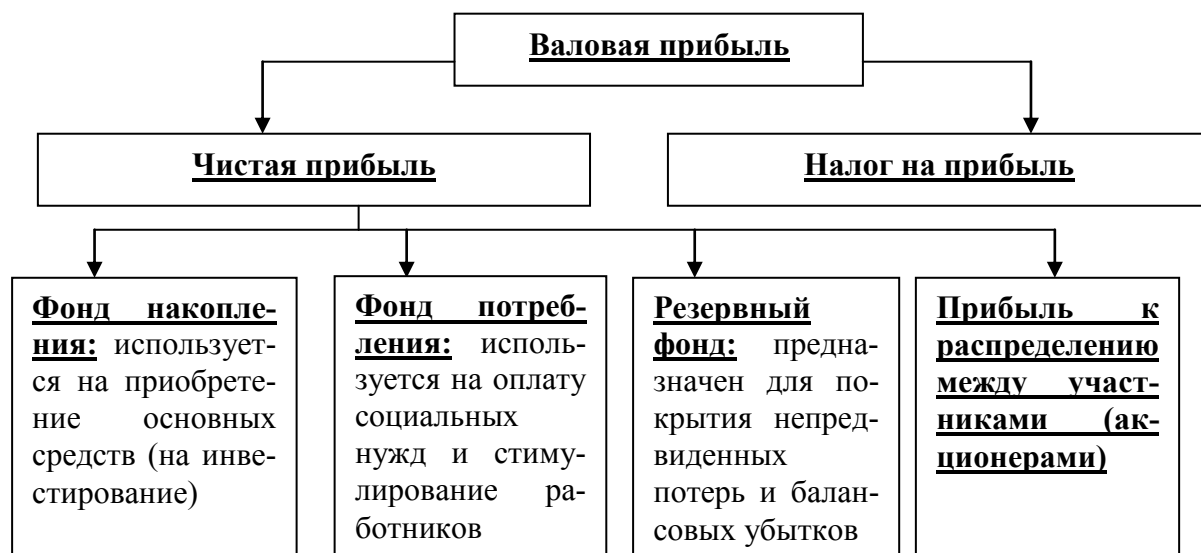


Рис. 3.18. Схема распределения прибыли предприятия

Величина прибыли от основной деятельности предприятия **зависит от:**

- себестоимости продукции;
- объёма реализации продукции;

➤ уровня действующих цен на аналогичную продукцию.

Основные пути увеличения прибыли предприятия (организации):

- увеличение объёма продаж;
- расширение номенклатуры выпускаемой товарной продукции;
- снижение себестоимости продукции по элементам затрат;
- расширение рынка сбыта;
- улучшение качества обслуживания потребителей;
- совершенствование менеджмента предприятия;
- продажа излишнего имущества и др.

Показателем, характеризующим **эффективность** работы предприятия (организации), является **рентабельность**.

Рентабельность продукции (P_{π}) определяется по формулам:

$$P_{\pi} = \Pi_p / Z_{\pi}, \quad (3.11)$$

$$P_{\pi} = \Pi_{\text{бал (ч)}} / V_p, \quad (3.12)$$

где Π_p – прибыль от реализации продукции;

$\Pi_{\text{бал (ч)}}$ – балансовая (чистая) прибыль;

Z_{π} – затраты на производство;

V_p – выручка от реализации.

Рентабельность основных фондов ($P_{\text{оф}}$) определяется по формуле:

$$P_{\text{оф}} = \Pi_{\text{бал (ч)}} / C_{\text{ср.год}}, \quad (3.13)$$

где $C_{\text{ср.год}}$ – среднегодовая стоимость основных фондов.

Рентабельность собственных средств ($P_{\text{сс}}$) определяется по формуле:

$$P_{\text{сс}} = \Pi_{\text{бал (ч)}} / CC_{\text{ср.год}}, \quad (3.14)$$

где $CC_{\text{ср.год}}$ – среднегодовая величина собственных средств предприятия.

Вопросы для самопроверки

1. Дать общую характеристику финансовых потоков предприятия.
2. Охарактеризовать систему ценообразования на предприятиях с различными видами деятельности
3. Охарактеризовать прибыль предприятий (организаций), пути её формирования и направления расходования.

ТЕМА 4. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

1. Производственный процесс и принципы его организации.

Производственная структура предприятия (организации)

Организация производства – целенаправленная деятельность по расстановке и координации финансовых, материальных и трудовых ресурсов предприятия во времени и пространстве с целью достижения поставленных целей.

Предметом организации производства являются решения менеджмента об использовании средств, с помощью которых могут быть оптимально реализованы заданные производственные (финансовые) цели.

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных, обслуживающих и естественных процессов, направленных на превращение сырья и материалов в готовую продукцию в заданном количестве, необходимого качества и ассортимента в установленные сроки.

Технологический процесс – целесообразное изменение формы, размеров, состояния, структуры, места предметов труда.

Основные подходы к **организации производственного процесса**:

1) **Ориентация на комбинацию производственных факторов**: эффективное соотношение между объёмом применения производственных факторов и результатом производственной деятельности хозяйствующего субъекта. Цель – достижение максимального эффекта от применения ограниченного объёма производственных факторов (ресурсов).

2) **Ориентация на процесс принятия решений**: развитие инструментов, помогающих принимать оптимальные для каждой производственной ситуации решения (математические модели принятия решений для решения задач оптимизации производственных программ, загрузки мощностей, выбора оптимальной программы инвестиций, управления запасами и т. п.), поскольку хозяйственную деятельность можно представить в виде процесса принятия и выполнения решений. Цель – выбор альтернативы действий, которую следует предпочесть всем прочим для решения производственных задач.

3) **Ориентация на системный подход**: анализ не существующего состояния предприятия, а его функционирования в будущем (под системой понимается упорядоченная совокупность элементов, между которыми существуют определённые отношения, способные стать самостоятельными системами более низкого порядка). Цель – моделирование открытой системы, способной компенсировать помехи в рамках процесса управления и регулирования, самостоятельно возвращающейся в область допустимых значений.

4) **Ориентация на поведение**: объясняет фактическое поведение менеджеров при принятии решений с помощью наук, изучающих психологические и социальные аспекты поведения человека (например, психологии). Цель – объяснить политику сбыта продукции, повысить точность прогнозов и оптимизировать объёмы продаж.

5) **Ориентация на труд**: система целей предпринимательства выстраивается вокруг интересов работников предприятия (сохранность рабочих мест, гарантия заработка, оптимальная организация труда на предприятии и т. п.), решение которых зависит как от внутренней политики

предприятия, так и от общеэкономической конъюнктуры. Цель – долгосрочное увеличение прибыли.

6) Ориентация на ситуационный подход: заключается в проектировании альтернативных поступков, конструировании моделей принятия решений, правильной оценке конкретных ситуаций и выбора подходящей модели принятия решений из ранее разработанного пакета (альтернатива системному подходу решения управленческих задач). Цель – оптимизация решений, принятие которых будет продиктовано обязательным изменением рыночной ситуации в будущем.

7) Ориентация на электронную обработку информации: осуществление связи экономики и организации производства с электронными базами данных. Цель – увеличение эффективности процедуры принятия управленческих решений.

Основное правило организации производства заключается в том, что первоначально на предприятии на всех управленческих уровнях четко регламентируется **принцип разделения и специализации труда**, позволяющий на каждом рабочем месте закрепить одну или несколько однородных производственных операций, соблюдая следующую последовательность действий:

- **определение** производственных функций, технологического процесса, способностей, квалификации, ответственности каждого лица, участвующего в процессе производства;

- **разбиение** каждого технологического процесса на операции, а операций – на элементарные действия с их описанием и регламентацией с точки зрения применяемых оборудования, инструмента, оснастки, материалов и т. п.;

- **установление** динамических организационных связей между элементами производственного процесса;

- **налаживание** жесткой системы исполнительной дисциплины, контроля и координации действий субъектов, участвующих в единой производственной системе по всей технологической цепочке (от идеи до вещественно-материального претворения, реализации и распределения полученных результатов).

Организация производства охватывает во времени и пространстве весь путь движения изделия – от проектирования до производства и сбыта продукции, в том числе:

- техническую подготовку и освоение выпуска продукции, применение новых технологий;

- текущую работу основных и вспомогательных подразделений предприятия;

- организацию маркетинговых исследований;

- материальное обеспечение и сбыт готовой продукции предприятия;

- организацию труда и заработной платы персонала;
- организацию управления процессом производства и предприятием в целом.

Объект исследования организации производства – сумма экономических, технических и социальных решений, которые принимаются в рамках предприятия: о постановке целей, структуре предприятия, о составлении производственной программы, о выборе технологии производства товаров и оказания услуг, о политике сбыта продукции. При этом **стратегическая цель** деятельности предприятия является **системообразующим параметром**.

Формирование цели начинается с **видения**: состояния бизнеса, которое может быть достигнуто при самых благоприятных условиях. Видение служит основой для определения учитывающего конкретные рыночные реалии **уровня притязаний**, что делает поставленную цель осуществимой и создаёт мотивацию к труду. Видение может так и не стать реальностью, поскольку его можно пересматривать по мере достижения ранее поставленных целей, определённых уровнем притязаний соответствующего периода времени.

Понятие «**цель**» используется как для обозначения конкретных результатов деятельности предприятия, так и как критерий оценки успехов в реализации определённой управленческой стратегии. По мере своего формирования организационные цели должны проверяться на осуществимость в реальных условиях, на совместимость их с целями внешнего и внутреннего окружения предприятия.

Производственный процесс можно представить как комбинацию производственных факторов, определяемых:

- величиной и номенклатурой этих факторов;
- регламентирующими документами, нормативно-законодательными актами, задаваемыми экономической системой, в которой функционирует предприятие;
- достаточным уровнем платежеспособности предприятия.

В рыночной экономике предприятие (хозяйствующий субъект) – это **самоорганизующаяся система**, обнаруживающая с течением времени тенденцию к саморазрушению путём объединения, укрупнения или реструктуризации.

Концентрация производства – сосредоточение производства нескольких видов продукции или услуг на одном крупном предприятии.

Достоинствами процесса концентрации производства можно назвать:

- широкое применение средств механизации и автоматизации;
- рациональное использование оборудования;
- повышение качества продукции;
- снижение удельных расходов на управление производством.

Основным **недостатком** концентрации производства является постепенное снижение эффективности управления предприятием.

Специализация производства – это разделение труда по его отдельным видам и формам, сосредоточение деятельности на относительно узких, специальных направлениях, технологических операциях и видах продукции.

Формы специализации производства:

- предметная специализация – это сосредоточение производства отдельных видов продукции конечного потребления (например, автозавод);
- подетальная специализация – это сосредоточенное производство отдельных деталей, агрегатов, заготовок или полуфабрикатов (например, завод тракторных агрегатов);
- технологическая специализация – это превращение отдельных фаз производства или операций в самостоятельные производства (например, прядильная фабрика).

Кооперированием производства называется установление и использование длительных производственных связей между предприятиями, каждое из которых специализируется на производстве отдельных составных частей единой продукции.

Комбинированное производство – одна из форм его организации, основанная на соединении предприятий разных отраслей в одной крупной организации с целью упрощения межпроизводственных связей по технологической цепочке при условии:

- технологической возможности объединения этих предприятий в единую технологическую единицу;
- территориального единства объединяющихся производств;
- наличия качественных вспомогательных и обслуживающих производств на рассматриваемых предприятиях, а также качественных коммуникаций между ними.

Существенное значение при проектировании предприятия уделяется **синергии**: способности организации (предприятия, производства) увеличивать результативность труда входящих в неё людей таким образом, что общий результат оказывается больше суммы индивидуальных трудовых вкладов, так как пооперационное разделение труда увеличивает его эффективность через развитие профессиональных навыков. **Синергетический эффект** усиливается самой атмосферой совместного труда, общением, пониманием и взаимопомощью сотрудников (схема организации коммерческой хозяйствующей единицы).

Классификация производственных процессов по их **роли в изготовлении продукции** представлена на рис. 4.1.

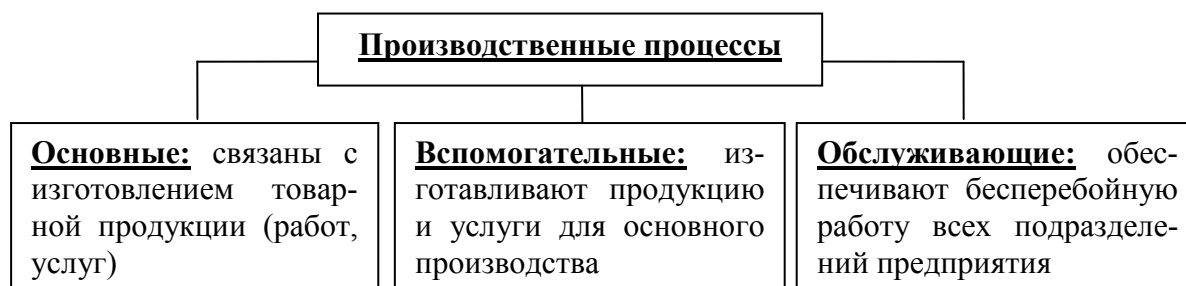


Рис. 4.1. Классификация производственных процессов по их роли в изготовлении продукции

Принципы организации производства:

- **специализация:** разделение труда между цехами и рабочими местами с последующей их кооперацией (объединением);
- **пропорциональность:** равная пропускная способность разных рабочих мест одного процесса и, следовательно, отсутствие избыточного технического оснащения и расхода капитала;
- **непрерывность:** максимальное сокращение перерывов в движении предметов труда и работе оборудования;
- **параллельность:** степень одновременности выполнения различных операций, зависящая от совмещения обработки предметов труда и выражающаяся в сочетании операций (последовательная, последовательно-параллельная, параллельная);
- **прямоточность:** кратчайший путь прохождения предметов труда между операциями без петлеобразных и возвратных движений;
- **ритмичность:** равномерность выполнения операций и выпуска продукции;
- **техническая оснащенность:** последовательная механизация и автоматизация производственных процессов, с устранением ручного, монотонного, тяжелого и вредного труда;
- **гибкость:** быстрая переналадка оборудования в условиях часто меняющейся номенклатуры продукции.

Главная задача хозяйственной организации – реализовать технологический процесс преобразования сырья в готовый продукт, используя все виды имеющихся ресурсов при всех имеющихся (возникающих) в процессе производства условиях. Это возможно только при согласовании интересов персонала и руководства (владельца) предприятия. Согласование целей происходит в результате стремления всех участников производственного процесса к достижению собственных целей: работники стремятся минимизировать свои трудовые усилия и максимизировать получаемую при этом заработную плату, а руководители заинтересованы в сохранении заданных объемов производства при минимизации затрат на оплату наёмного труда, но сохранении стабильного производственного коллектива.

Внутренняя среда хозяйственной организации состоит из следующих подсистем:

- **производственной** – совокупности средств производства, материальных и трудовых ресурсов, регламентированных производственной технологией, описывающей порядок осуществления вещественно-энергетических преобразований сырья в готовый продукт;

- **штабной (инженерной)** – совокупности технических средств, методов и трудовых ресурсов, призванных обеспечить получение и обобщение новых знаний, необходимых для развития хозяйственной организации;

- **инфраструктурной (средообразующей)** – совокупности персонала, методов и технических средств, способных осуществить формирование и поддержание внутренних условий, необходимых для осуществления всех видов деятельности хозяйственной организации;

- **управленческой (административной)** – совокупности методов, технических средств и трудовых ресурсов, необходимых для выработки управленческих воздействий и обеспечения целенаправленного поведения хозяйственной организации в целом, а также – её элементов.

Внешняя среда хозяйственной организации представляет собой совокупность физических, финансовых, социальных факторов, не входящих в её состав, то есть не являющихся непосредственно необходимыми для реализации системообразующей цели предприятия, но влияющих на поведение хозяйственной организации.

Релевантная среда хозяйственной организации – это совокупность объектов внешней среды, оказывающих заметное влияние на деятельность хозяйственной организации.

Организация производства – это совокупность организационных форм, методов и правил, обеспечивающих рациональное функционирование производственной системы.

Направления организации производства:

- организация труда персонала (Т);
- организация функционирования средств труда (О);
- рациональное движение предметов труда (П);
- обеспечение нормальных условий труда (У).

Задачи организации производства:

- проектирование, построение и обеспечение функционирования производственных подсистем;
- планирование производственного процесса;
- подбор персонала необходимой (соответствующей) квалификации;
- диспетчеризация производства.

Система подготовки производства – это совокупность методов и правил:

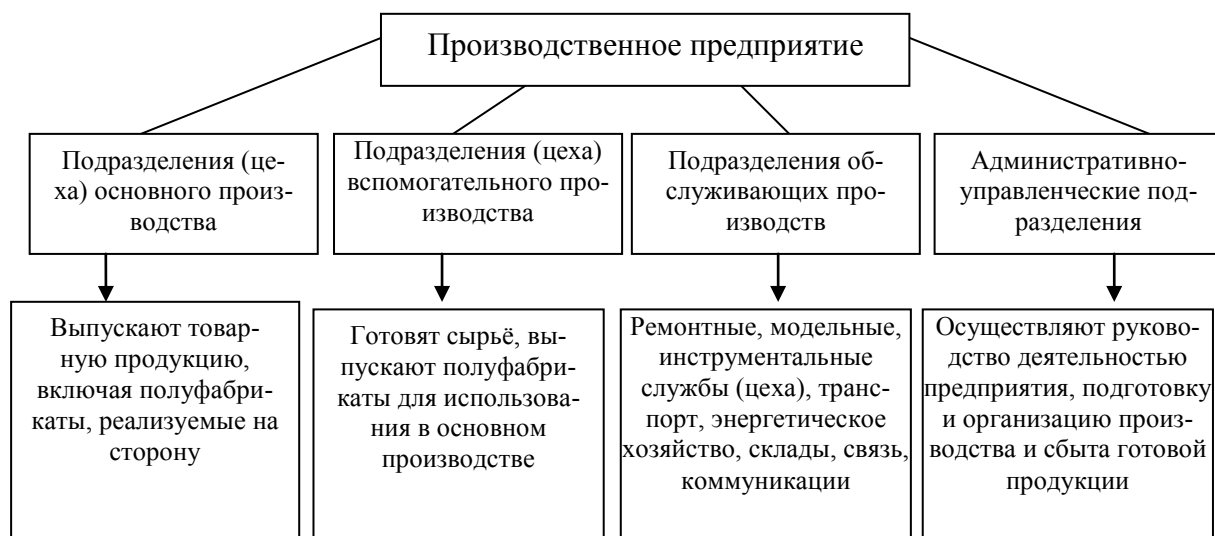


Рис. 4.3. Состав производственного предприятия

Важнейшие элементы **производственной структуры** предприятия:

- **цех** – основное производственное подразделение предприятия, выполняющее возложенную на него определённую часть производственного процесса; цехи как самостоятельные подразделения часто осуществляют свою деятельность на началах внутрипроизводственного хозяйственного расчёта;

- **производственный участок** – совокупность территориально обособленных рабочих мест, на которых выполняются технологические операции по изготовлению одинаковой или однотипной продукции;

- **рабочее место** – часть производственной площади, где рабочий или группа рабочих выполняют операции по изготовлению продукции или обслуживанию производства, используя соответствующее оборудование и технологическую оснастку;

- **хозяйство** – совокупность взаимосвязанных внутренних подразделений, специализирующихся на обслуживании основного и вспомогательного производств путём оказания определённых услуг.

Производственная структура предприятия **должна обеспечить**:

- снижение затрат на производство и реализацию продукции;
- оптимальную специализацию цехов и участков, рост производительности труда;
- относительную организационную простоту и, как следствие, высокую управляемость объектов;
- прямоточность производства;
- возможность расширения предприятия.

Технологией производства называют различные возможности организационного оформления производственного процесса через его территориальное размещение, сосредоточение средств производства и рабочих мест

в технологическом узле. Вариантами организации технологического процесса являются поточная и маршрутная технологии.

При **поточном производстве** места размещения средств производства располагаются в такой последовательности, как этого требует ход изготовления продукции. При **маршрутной технологии** прохождение полуфабриката зависит от мест расположения средств производства и рабочих мест (заготовки должны специально транспортироваться для обработки на определённые производственные участки).

Тип производства – совокупность организационно-технических, экономических особенностей производства, которые обусловлены номенклатурой выпускаемых изделий, объёмами и степенью регулярности производства однородной продукции, уровнем специализации рабочих мест (массовый, серийный, единичный).

Массовый тип производства характеризуется ограниченной номенклатурой и большими объёмами выпуска продукции. Для него характерна специализация рабочих мест на выполнении ограниченного круга операций. При этом используются специализированные инструменты и технологическая оснастка, специальное оборудование, располагаемое по ходу технологического процесса.

Серийный тип производства характеризуется относительно широкой номенклатурой продукции в сравнительно больших количествах. Это – разновидность массового производства с ограниченным количеством единиц продукции. Каждая серия товаров имеет свои особенности, на производственных установках, используемых при производстве одной серии, нельзя выпускать продукцию другой серии.

Единичный тип производства характеризуется широкой и непостоянной номенклатурой изделий при небольшом объёме выпуска продукции, как правило – по заказам. Здесь имеет место технологическая специализация рабочих мест, отсутствует закрепление за ними определённых операций, используется универсальное и уникальное оборудование, размещаемое по однотипным группам; производственные процессы выполняются рабочими – универсалами высокой квалификации.

Сводная сравнительная характеристика типов производств представлена в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Сравнительная характеристика типов производств

Сравнительный признак	Единичное производство	Серийное производство	Массовое производство
Номенклатура и объём выпуска	Неограниченная номенклатура по заказам	Широкая номенклатура, изготовление партиями	Ограниченная номенклатура, изготовление массовых партий
Повторяемость	Отсутствует	Периодически повторяется	Постоянно повторяется
Применяемое оборудование и оснастка	Универсальное	Универсальное, частично специализированное	В основном специализированное
Закрепление операций за рабочими местами	Отсутствует	Частичное закрепление	Закрепляются одна-две операции
Расположение оборудования	По группам однородного оборудования	По группам для производства однородных операций	По ходу технологического процесса изготовления
Передача предметов труда	Последовательная	Параллельно-последовательная	Параллельная
Форма организации производства	Технологическая	Предметная, групповая, гибкая	Линейная

Время выполнения технологической операции вместе с подготовительно – заключительным временем называется **операционным циклом**. Чем короче производственный цикл, тем выше скорость обращения оборотных средств.

Характер производственных процессов может быть:

- **аналитическим**, при котором из одного вида сырья производят несколько видов продукции;
- **синтетическим**, при котором из нескольких видов сырья производят один вид продукции;
- **прямым**, при котором из одного вида сырья производят один вид продукции.

Виды движения предметов труда в процессе производства:

- **последовательное**: все детали партии обрабатываются на отдельной операции без перерыва и передаются на следующую операцию партией;
- **параллельное**: каждая деталь (транспортная партия) передаётся на следующую операцию сразу после обработки;
- **последовательно-параллельное**: параллельная обработка деталей с по-штучной передачей деталей (транспортных партий) и с началом обра-

ботки на следующей операции с приходом первой детали (сочетание операций «короткая с длинной») или смещенное по времени начало обработки детали на короткой операции для совпадения момента её окончания с окончанием обработки на длинной операции (сочетание операций «длинная с короткой»).

Методы рациональной организации производственного процесса:

➤ **поточный:** движение предметов труда осуществляется по ходу технологического процесса с непрерывным и последовательным движением от одной операции к другой;

➤ **партионный:** обрабатываемые предметы после каждой операции находится в ожидании всех остальных предметов, входящих в партию;

➤ **единичный:** продукция изготавливается в единичных экземплярах или небольшими повторяющимися партиями.

Под производственной структурой предприятия понимается состав его внутренних основных подразделений, а также порядок и формы их кооперирования в процессе производства.

Факторы, определяющие производственную структуру предприятия:

- отраслевая принадлежность;
- объём выпуска продукции и трудоёмкость её изготовления;
- конструктивные особенности выпускаемой продукции;
- состав и сложность применяемых технологических процессов;
- уровень и форма специализации предприятия, в том числе предприятия с полным или неполным технологическим циклом, сборочные предприятия, предприятия, специализирующиеся на производстве заготовок (полуфабрикатов) определённого типа или отдельных деталей.

Организация производства – это совокупность организационных форм, методов и правил, обеспечивающих рациональное функционирование производственной системы.

Вопросы для самопроверки

1. Дать общую характеристику производственным процессам и элементам их организации.
2. Определить роль синергетического эффекта в организации производства.
3. Прокомментировать методы рациональной организации производственного процесса в практике работы предприятий.
4. Привести примеры организационной структуры предприятий в различных сферах деятельности.

2. Управление предприятием

Управление – это процесс воздействия субъекта управления (управляющей системы) на объект управления (управляемую систему) с целью достижения последней заданных свойств.

Организационная структура управления предприятием – это состав отделов, служб и подразделений, выполняющих управленческие функции.

Управленческие уровни – это упорядоченные элементы хозяйственной организации, сгруппированные и обособленные в соответствии с осуществлением ими функций по организации коллективного труда. Уровень управления выражается числом, показывающим, сколько относительно устойчивых градаций типа хозяйственной организации находится между данной управленческой подсистемой и рабочим местом (например: министерство – холдинг – предприятие – цех – участок – бригада – рабочее место). При этом на каждом уровне образуется относительно устойчивая совокупность производственной, штабной, инфраструктурной и управленческой подсистем, связанных системообразующей целью.

Типы отношений между уровнями управления:

- **иерархические:** характеризуются тем, что возможность вырабатывать команды является монопольной привилегией одного из уровней;
- **равноправные:** характеризуются тем, что ни один из уровней управления не в состоянии дать команду другому уровню;
- **функциональные:** характеризуются тем, что в различных ситуациях право вырабатывать команды присваивается различным уровням управления.

Цель управления – обеспечение оптимального использования всех видов производственных ресурсов для достижения поставленных целей.

В общей системе управления предприятием выделяются **структуры**:

- **технологическая структура:** определяет состав и взаимосвязи подразделений основного производства предприятия;
- **производственная структура:** включает в себя состав и взаимосвязи подразделений основного и вспомогательного (обеспечивающего, обслуживающего) производств предприятия;
- **хозяйственная структура:** характеризует состав и взаимосвязи подразделений основного, вспомогательного и непрофильного производств предприятия (непрофильными производствами считаются подсобные хозяйства и объекты социальной сферы, находящиеся на балансе предприятия, а также подразделения, утилизирующие отходы основного производства);
- **организационная структура:** образует организационное единство структур управления всех уровней и включает в себя все вышеперечисленные структуры и управленческие подразделения.

Структура управления – упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование, а также развитие предприятия как единого целого. **Элементы структуры управления** – это отдельные ра-

ботники, службы и звенья аппарата управления, отношения между которыми поддерживаются посредством связей.

Горизонтальные связи носят характер согласования и являются обычно одноуровневыми.

Вертикальные связи являются связями подчинения, необходимость в которых возникает при наличии нескольких уровней управления.

Линейные связи отражают движение управленческих решений и информации между линейными руководителями, полностью отвечающими за деятельность структурных подразделений.

Функциональные связи – это связи по линии движения информации и управленческих решений по тем или иным функциям управления.

Основные типы организационных структур управления (в зависимости от характера связей):

- линейная;
- функциональная;
- линейно-функциональная;
- матричная (продуктовая и проектная);
- дивизиональная;
- множественная.

Наибольшее распространение на малых предприятиях имеет линейная организационная структура управления, где каждый руководитель обеспечивает руководство нижестоящими подразделениями по всем видам деятельности. При этом каждого подчинённого есть начальник, а у каждого начальника – несколько подчинённых.

Преимущества линейной структуры управления:

- простое построение;
- экономичность;
- предельное единоначалие;
- повышенная ответственность руководителя за результаты деятельности подразделения;
- согласованность действий исполнителей;
- оперативность в принятии решений;
- координация действий, не сопровождающаяся трениями.

Недостатки линейной структуры управления:

- перегрузка информацией, затруднительность связей между инстанциями;
- концентрация власти на управляющем уровне;
- высокие требования к квалификации руководителей;
- сильная загрузка средних уровней управления.

Вопросы для самопроверки

1. Объяснить причину широкого распространения линейной организационной структуры управления на малых предприятиях.

2. Прокомментировать горизонтальные, вертикальные и линейные связи при управлении предприятиями.

ТЕМА 5. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Инновационная деятельность на предприятии

Инновация – это разработка, внедрение в производство, вывод на рынок нового или улучшенного продукта (услуги) либо нового, более эффективного способа их получения (оказания).

Мотивы инновационной деятельности предприятия:

- активизация деятельности конкурентов, стремление к увеличению объёмов продаж и выходу на новые рынки сбыта;
- необходимость увеличения конкурентоспособности фирмы, её финансовой устойчивости;
- стремление к максимизации прибыли в долгосрочном периоде;
- необходимость приспособления к изменениям в налоговой, кредитно-денежной и финансовой политике;
- конъюнктурные колебания рынка, структурные сдвиги в отрасли;
- появление более эффективных факторов производства и т.д.

Этапами инновационной деятельности предприятия (организации) являются:

- подготовительный этап, в том числе:
 - поисковая работа по регионам;
 - организационная работа с партнёрами;
 - договорная работа с партнёрами;
 - работа в рамках пробного маркетинга;
- эксплуатационный цикл инновации, в том числе:
 - вывод товара (услуги) на рынок;
 - массовая реализация товар (услуги);
- жизненный цикл инновации, в том числе:
 - устаревание товара (услуги);
 - вывод товара (услуги) с рынка.

На первых этапах работы (вплоть до начала продажи товара или услуги) товаропроизводитель несёт затраты, которые начинают окупаться на стадии рыночной реализации новой продукции. **Максимум эффекта** достигается на стадии зрелости и широкого распространения товара (услуги). Затем наступает его моральное старение, объёмы реализации начинают сокращаться и предприятие-товаропроизводитель начинает нести убытки из-за уплаты неустоек или нереализации уже произведённой продукции.

Как правило, инновационная деятельность предприятий носит **циклический характер**, что создаёт большие сложности в организации производства, которое становится нестабильным, эпизодически теряет экономическую эффективность. Однако при правильной организации

инновационного процесса предприятие может сохранить конкурентоспособность и эффективность в долгосрочном периоде.

Оценка эффективности выводимого на рынок нового продукта является сложной и многостадийной, с использованием многочисленных частных и общих показателей (рис. 5.1).

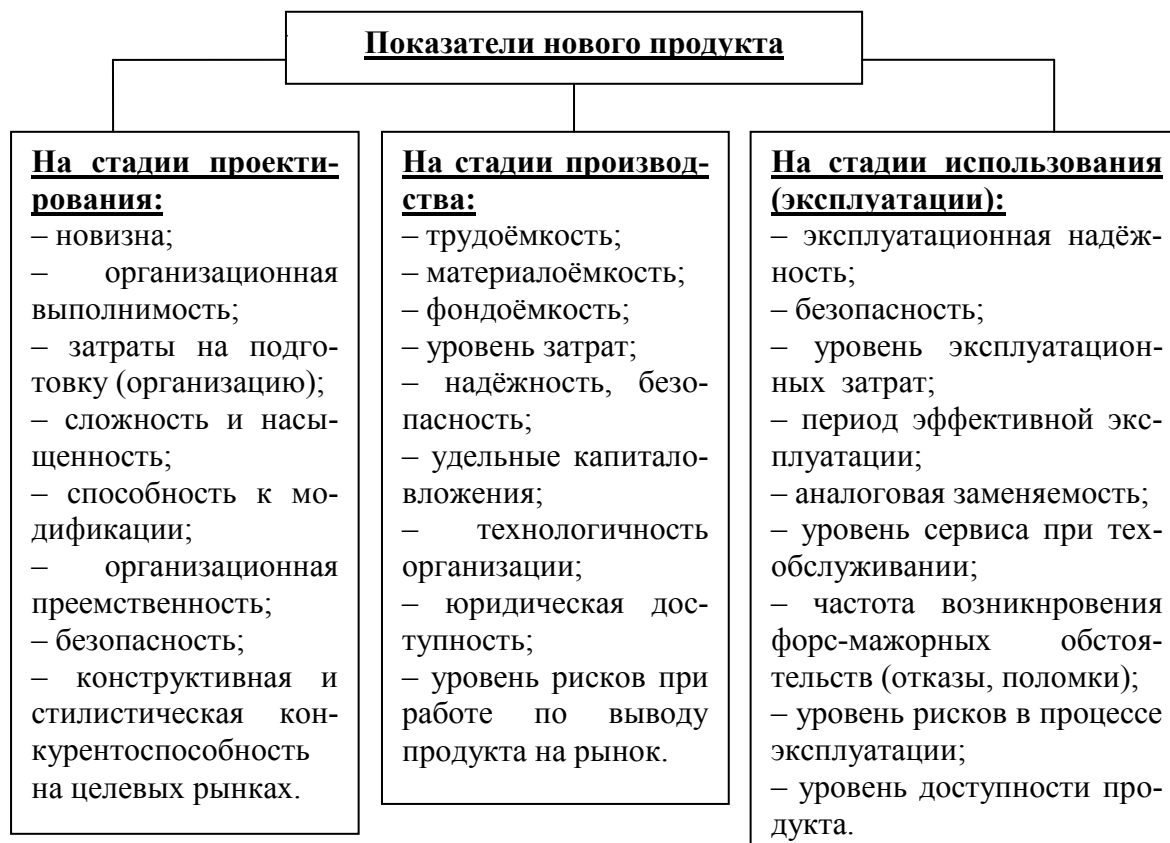


Рис. 5.1. Показатели комплексной оценки свойств новой продукции

Инновации в производственной деятельности предприятия – товаропроизводители **имеют целью** либо замену морально устаревающих продуктов (направлений деятельности), либо расширение номенклатуры и ассортимента предлагаемых товаров и услуг. **Стратегической целью** инновационной деятельности предприятий (организаций) является сохранение их конкурентоспособности (жизнеспособности) в максимально длительной перспективе.

Наиболее масштабные инновации часто осуществляются наиболее крупными товаропроизводителями, имеющими широкую территориальную сеть филиалов (в том числе – сбытовых), не ограниченных порой даже границами Российской Федерации.

Без инновационной деятельности современное предприятие не может существовать. Ограничение собственной деятельности лишь производственно-сбытовым аспектом в условиях высокой конкуренции на соответст-

вующем товарном рынке может привести к банкротству хозяйствующего субъекта уже в течение 3–5 лет.

Вопросы для самопроверки

1. Дать общую характеристику инновационной деятельности предприятия (организации).
2. Прокомментировать комплексную оценку нового продукта.
3. Охарактеризовать жизненный цикл инновационных товаров и услуг.

2. Инвестиционная политика предприятия

Инвестиции – это долгосрочные вложения капитала, направленные на обеспечение предприятия факторами производства (реальные инвестиции), приобретение ценных бумаг (портфельные инвестиции).

Для предприятия главное значение имеют реальные инвестиции, в то время как портфельные носят дополняющий, вспомогательный характер.

Основные направления инвестиционной политики предприятия:

➤ реальные инвестиции:

- создание новых средств производства;
- расширение существующих средств производства;
- рационализация производства;
- возмещение потреблённых средств производства;

➤ портфельные инвестиции.

Инвестиционная деятельность предприятия всегда связана с тем или иным **риском**, выражающимся возможностью неполучения дохода на вложенный капитал. Наибольший риск неприятия результатов возникает при выводе на рынок новой продукции или услуги. Риск оценивается как меньший, если инвестиционный процесс приводит к простому увеличению предложения уже существующего продукта. Еще меньше риск, если рационализация производства сокращает издержки по производству продукции (оказания услуг) при сохранении объёма предложения уже принятого рынком продукта. В случае замены изношенного оборудования на новое риск отсутствует.

Однако со **снижением рисковости** инвестиций одновременно **падает их доходность**. Следовательно, рентабельность капиталовложений тем выше, чем большей новизной, большим набором новых потребительских свойств обладает продукция (услуга). А это имеет место при инвестициях в новые средства производства, создающие принципиально новую продукцию (услугу).

Наиболее рискованные инвестиции носят название венчурных. **Венчурный капитал** представляет собой инвестиции в форме выпусков новых акций, произведённых в новых сферах деятельности, связанных с большим риском. Венчурный капитал инвестируется в не связанные между собой проекты в расчете на быструю окупаемость вложенных средств. Он

сочетает в себе различные формы капитала: ссудного, акционерного, предпринимательского.

Для предприятий, не ведущих спекулятивную игру на рынке ценных бумаг, стандартной целью портфельных инвестиций является накопление средств перед осуществлением реальных инвестиций.

Основные источники финансирования капиталовложений представлены на рис. 5.2.



Рис. 5.2. Источники финансирования инвестиций

Принципы инвестиционной деятельности:

- **принцип предельной эффективности инвестирования:** предприятие будет расширять производство, если выпуск одной дополнительной единицы товара даёт доход, превышающий издержки;

- **принцип «замазки»:** свобода принятия решений о направлении и объёме инвестирования сменяется всё большей несвободой в ходе их реализации;

- **принцип сочетания материальных и денежных оценок эффективности капиталовложений:**

- через сравнение относительных цен затрат и выпуска, т.е. исключительно стоимостной анализ;

- через сочетание денежных и технических критериев эффективности;

- чисто технический подход оценки эффективности, не учитывающий рыночной (стоимостной) оценки бизнеса;

- **принцип адаптационных издержек:** при расчете эффективности инвестиций учитываются все издержки, связанные с адаптацией к новой производственной среде, измеряемые как выпуск продукции, потерянный от реорганизации производства и переподготовки кадров, с учетом потери времени как потери соответствующего дохода;

- **принцип мультипликатора (множителя):** рост спроса на новую продукцию автоматически вызывает рост спроса на технологически сопутствующие товары и услуги.

Целесообразность инвестиций можно оценить путём сопоставления их величины с ожидаемым доходом от результатов инвестирования (дохода

от реализации соответствующей продукции). Выгодными признаются только те капиталовложения, по которым доход перекрывает произведённые затраты. При этом целесообразные инвестиции имеют разную степень выгодности, т.к. отдача на рубль вложений неодинакова.

Экономические категории оценки инвестиций представлены на рис. 5.3.

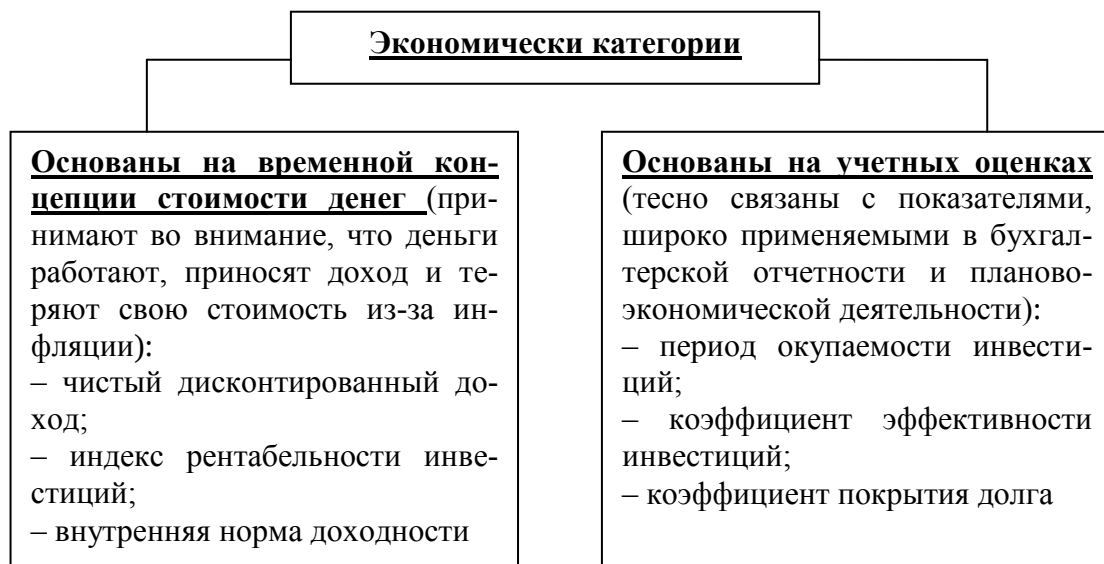


Рис. 5.3. Экономические категории оценки эффективности инвестиций

Планируемые и реализуемые инвестиции принимают **форму капитальных (инвестиционных) проектов**. Анализ доходности капитального проекта на основе сопоставления затрат на проект и выгод, которые будут от него получены, называется **проектным анализом**.

Виды проектного анализа:

- **технический анализ:** на его основе определяется наиболее подходящая для конкретного инвестиционного проекта техника и технология;
- **коммерческий анализ:** анализирует рынок сбыта продукции (услуги), которая будет производиться после реализации инвестиционного проекта;
- **институциональный анализ:** оценивает организационно-правовую, административную и коммерческую среды, в которых будет реализовываться инвестиционный проект, и его приспособление к ним;
- **социально-культурный анализ:** исследует воздействие проекта на жизнь местных жителей, добивается от них благожелательного (нейтрального) отношения к проекту;
- **анализ окружающей среды:** экспертная оценка ущерба, наносимого проектом окружающей среде и выработка предложений по смягчению или предотвращению этого ущерба;
- **финансовый анализ:** оценивает доходность проекта с точки зрения предприятия и его кредиторов;

➤ **экономический анализ:** оценивает доходность проекта с точки зрения всего общества (страны).

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризовать возможные направления инвестиционной политики предприятий (организаций).

2. Прокомментировать основные принципы инвестирования, а также роль и место отдельных видов анализа эффективности инвестиций.

3. Дать обоснование необходимости учета при проведении оценки эффективности инвестиций изменения со временем стоимости денег.

ТЕМА 6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Планирование на предприятии

Планирование – это процесс определения приоритетов развития, формирования конечных целей и выбора средств и методов их достижения. На предприятии процесс планирования заключается в разработке системы количественных и качественных показателей, характеризующих его деятельность.

Процессу планирования предшествует разработка стратегии развития предприятия.

Стратегия предприятия – это выбор правил и приёмов, с помощью которых достигаются основополагающие цели, утверждение программы действий и определение ресурсов, необходимых для достижения намеченных целей.

При формировании стратегии предприятия **предварительно определяются:**

- приоритеты и направления развития предприятия;
- потребности в ресурсах (включая потребности в капитале);
- перспективный тренд развития целевых рынков;
- эффективность отдачи на вложенный капитал.

Принципы планирования на предприятии:

➤ **непрерывность:** обеспечивается сочетанием и взаимоувязкой долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных планов;

➤ **научность:** обеспечивается достоверностью исходной информации и использованием научно проверенных методов планирования;

➤ **оптимальность:** обеспечивается путём разработки альтернативных вариантов решения поставленных задач;

➤ **экономичность:** обеспечивается получением максимального финансового результата по каждому проекту и по предприятию в целом при рациональном использовании ресурсов.

Количественные показатели плана – абсолютные величины, устанавливаемые как для предприятия в целом, так и для всех подразделений, уча-

стков и рабочих мест (товарооборот, сумма затрат, величина прибыли и т.п.).

Качественные показатели плана – как правило, относительные величины, характеризующие эффективность и динамику изменения количественных показателей плана (производительность труда, фондоёмкость, затраты на рубль произведённой продукции, рентабельность и т.п.).

Классификация планирования:

➤ **по времени:** долгосрочное (на срок от 5 лет), среднесрочное (от 1 года до 5 лет), краткосрочное или текущее (на 1 год);

➤ **по объекту:** план предприятия, структурного подразделения, отдельного работника;

➤ **по степени охвата:** частное (охватывает определённые сферы деятельности предприятия), общее (охватывает деятельность всего предприятия);

➤ **по видам:** стратегическое (поиск новых возможностей), тактическое (создание определённых предпосылок), оперативное (реализация возможностей);

➤ **по предмету планирования:** целевое (определение целей), ресурсное (планирование расхода производственных ресурсов), программное (планирование производства и реализации), действий (специальные продажи, многоуровневый маркетинг),

Методы планирования:

➤ **балансовый:** увязывает потребности в ресурсах с источниками их покрытия (напр., трудоёмкость оказания услуг с численностью исполнителей);

➤ **нормативный:** основан на использовании утверждённых официальных или институциональных норм и нормативов;

➤ **расчетно-аналитический:** уровень основных показателей плана рассчитывается с учетом наблюдающейся динамики и базисных показателей предшествующего периода;

➤ **экономико-математический:** предоставляет возможность многовариантного анализа деятельности предприятия и выбора наилучшего из рассмотренных вариантов;

➤ **графоаналитический:** устанавливает в наглядной графической форме тенденции изменения объёмных и качественных (фондоотдача, производительность труда, материалоёмкость и т.п.) показателей, позволяет оценить общий характер результатов работы;

➤ **программно-целевой:** увязывает частные планируемые задачи и мероприятия с нацеленностью на достижение конечного результата.

Состав системы планов на действующем предприятии:

– план производства и реализации продукции (центральный план деятельности предприятия);

– план маркетинга;

- финансовый план;
- план по труду, кадрам и заработной плате;
- план по издержкам производства и реализации продукции;
- план материально-технического обеспечения производства;
- план капитальных вложений и капитального строительства;
- план повышения экономической эффективности производства;
- план развития науки и техники;
- план социального развития коллектива предприятия;
- план по охране природы.

План производства и реализации продукции (производственная программа) – это научно обоснованное плановое задание по объёму, номенклатуре, ассортименту и качеству продукта, разработанное на основе заключенных контрактов и договоров. Основой его разработки являются результаты маркетинговых исследований, портфель заказов, наличие производственных мощностей и соответствующих ресурсов.

Создание нового предприятия или реализация нового коммерческого проекта производятся в соответствии с **бизнес-планом**, обосновывающим целесообразность соответствующего коммерческого замысла.

Виды бизнес-планов:

- внутренний бизнес-план (для вновь создаваемого предприятия);
- инвестиционный бизнес-план;
- бизнес-план для получения кредитов (на пополнение оборотных средств);
- бизнес-план финансового оздоровления предприятия.

Состав бизнес-плана предприятия представлен в таблице 6.1.

Таблица 6.1

Состав бизнес-плана предприятия (организации)

Название раздела	Содержание раздела
1. Резюме	Представляется назначение нового продукта, даётся характеристика его отличительных конкурентных преимуществ турпродукта, описываются источники финансирования и ожидаемые от реализации проекта финансовые результаты
2. Вид деятельности (бизнеса), предприятие, товары (услуги)	Характеризуется текущее и прогнозируемое состояние отраслевого бизнеса, виды и особенности деятельности предприятий на целевых рынках. Описывается само предприятие, направления его деятельности, уровень конкурентоспособности, портфель предлагаемых товаров (услуг), его рыночная позиция.
3. Анализ рыночной ситуации	Детально характеризуется соответствующий товарный рынок (рынок услуг), его структура, сегментация, распределение рыночных долей, потребителей, конкурентов и партнёров по бизнесу.

Название раздела	Содержание раздела
4. План маркетинга	Описывается стратегия маркетинга при реализации проекта, методы и каналы товародвижения, формы и методы стимулирования продаж, ценовая политика, коммуникационная политика, включая мероприятия по формированию общественного мнения о предприятии и его товарах и услугах.
5. План производства	Аргументируется способность предприятия производить нужное количество товаров (оказывать соответствующее количество услуг) требуемого (заявленного) качества.
6. Организация, управление, кадры	Описывается организационная структура предприятия, распределение обязанностей и ответственности руководителей. Определяется численность и квалификация сотрудников, система и размер оплаты их труда.
7. Юридический план	Описывается правовой статус предприятия, форма собственности, их соответствие заявленному бизнес-проекту.
8. Оценка риска и страхование	Описываются виды рисков, с которыми может столкнуться предприятие в ходе реализации проекта, мероприятия по их профилактике, размеры возможных рисков, виды страхования от них, величина соответствующих затрат.
9. Финансовый план	Обобщаются все предыдущие разделы и представляется их стоимостное выражение: прибыль и убытки, кредитование, долгосрочное финансирование, издержки производства, товарооборот, проектный баланс, распределение прибыли, формирование и использование уставного капитала, кассовый план, финансовые показатели деятельности.
10. Стратегия финансирования	Определяются средства, необходимые для финансирования проекта, источники их получения, срок окупаемости затрат.

Вопросы для самопроверки

1. Прокомментировать сущность процедуры планирования в рамках экономической деятельности предприятия (организации).
2. Охарактеризовать систему планов предприятия в целом и в разрезе его составных частей.
3. Показать определяющее значение производственной программы в системе планов предприятия.
4. Охарактеризовать состав бизнес-плана на открытие бизнеса и на реализацию инновационных предложений.

2. Финансовая деятельность предприятия

Система управления финансами на предприятии представлена на рис. 6.1.

Предприятие (организация), являясь элементом экономической системы, вступает в разносторонние финансовые отношения с партнёрами, клиентами, государственными институтами и т.п. (левая часть рис. 6.1), выраженные в денежной форме и отрегулированные по времени, т.е.

являющиеся **денежными потоками**. Денежные потоки носят двусторонний характер и показывают результаты хозяйственных операций предприятия с другими субъектами рынка.

В процессе движения денежных средств предприятие формирует **денежные фонды целевого назначения** (правая часть рис. 6.1):

- **уставный капитал:** первый источник собственных средств предприятия с момента его организации; используется для формирования основных и оборотных средств;

- **добавочный капитал:** формируется за счет прироста основных средств в результате их переоценки, доходов от продажи акций по цене сверх номинальной стоимости (эмиссионный доход), безвозмездно полученных денежных сумм и материальных ценностей на производственные цели;

- **резервный капитал:** формируется из чистой прибыли; используется для покрытия убытков предприятия и выплаты дивидендов в условиях отсутствия необходимой прибыли;

- **фонд накопления:** формируется из чистой прибыли и предназначается для развития производства (прироста основных и оборотных средств);

- **фонд потребления:** формируется из чистой прибыли и предназначается для финансирования объектов непроизводственной сферы, удовлетворения материальных потребностей работников предприятия и компенсационных выплат;

- **валютный фонд:** формируется из валютной выручки от экспорта продукции или за счет приобретения валюты для импортных операций;

- **прочие фонды**, назначение которых понятно из их названия.

Совокупность денежных средств в форме доходов и внешних поступлений, предназначенная для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению деятельности предприятия называется **финансовыми ресурсами**.



Рис. 6.1. Система управления финансами на предприятии

Финансовые ресурсы предприятия находятся в постоянном движении, называемое **денежными потоками**, кругооборот которых представлен на рис. 6.2.

Если предприятие работает экономически грамотно, то оно работает как минимум безубыточно, т.е. покрывает все свои расходы выручкой от реализации продукции (работ, услуг). **Точка безубыточности** – такой объем реализации продукции (товаров, услуг), при котором полученные доходы обеспечивают возмещение всех затрат и расходов, но не дают возможности получить прибыль. Нахождение этого **критического объёма** связано с изменением соотношения между постоянными и переменными затратами. В точке безубыточности сумма постоянных и переменных затрат по определению точно равна выручке от реализации продукции (работ, услуг).

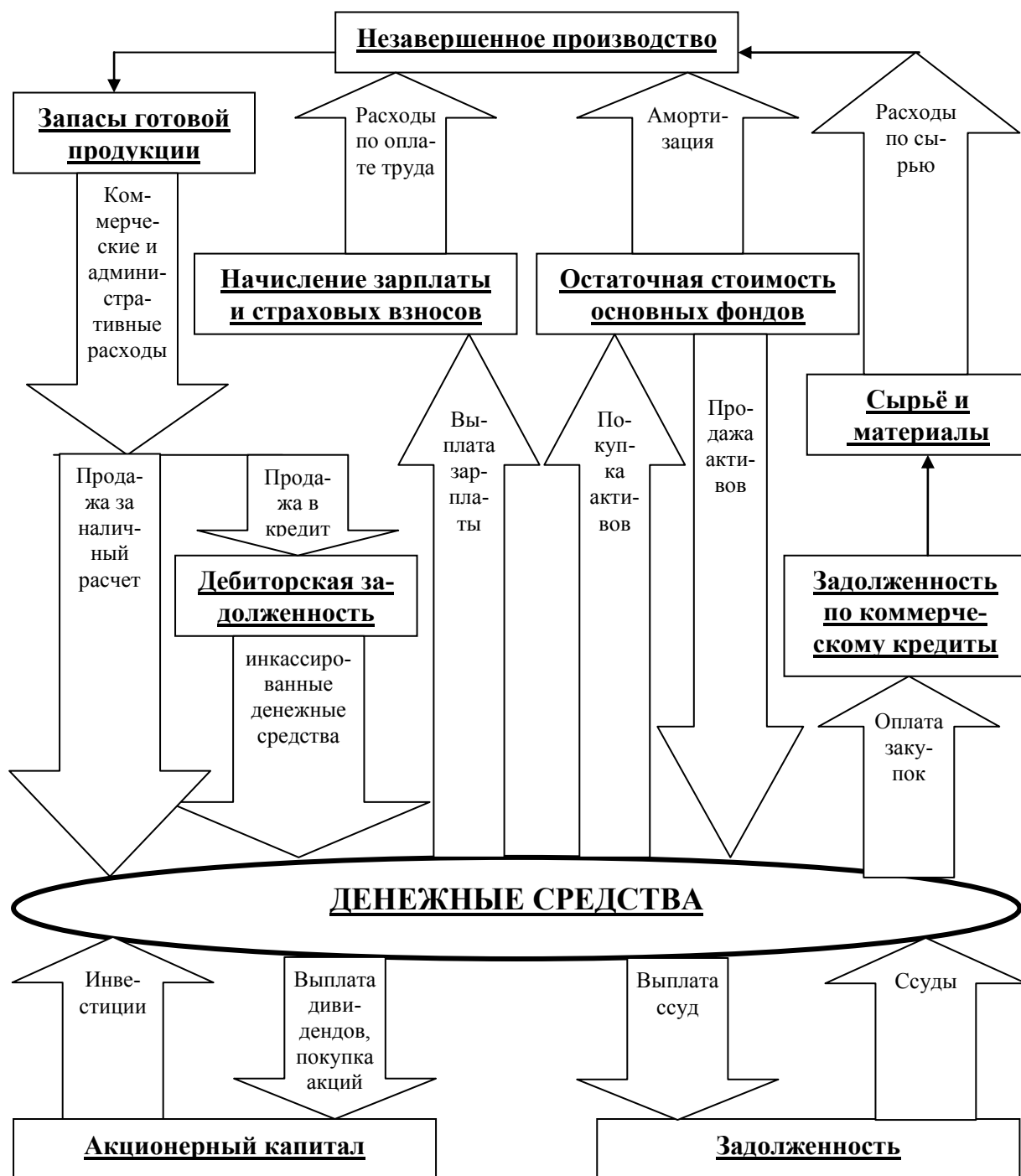


Рис. 6.2. Схема денежных потоков предприятия

Получение **прибыли** является непосредственной **целью** деятельности коммерческого предприятия. Она является гарантией существования и развития хозяйствующих субъектов. Поэтому величина прибыли, достаточная для обеспечения минимально допустимых темпов развития предприятия планируется в обязательном порядке (к примеру, через установление заданного норматива рентабельности собственных средств).

Обязательному планированию подлежит и распределение остатка чистой прибыли предприятия по фондам (резервный, накопления и потребления).

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризовать значимость финансовой деятельности в составе экономической деятельности предприятия (организации).
2. Дать характеристику критического объема производства для коммерческих предприятий.
3. Прокомментировать кругооборот денежных потоков туристского предприятия.

3. Учет и отчетность на предприятии

Учет – это система, деятельность которой преследует цель предоставления информации для управления предприятием. Роль учета в осуществлении управленческой, плановой и контрольной деятельности на предприятии (в организации) представлена на рис. 6.3.

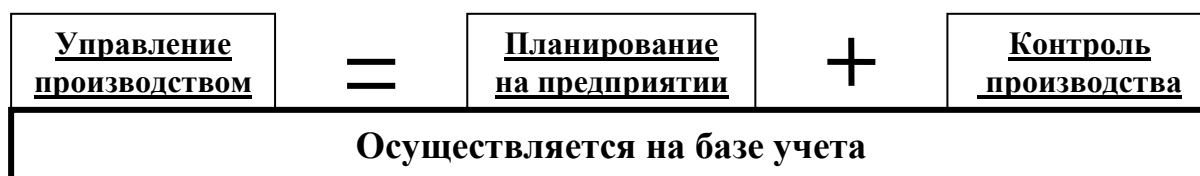


Рис. 6.3. Роль учета на предприятии

Виды учета на предприятии:

➤ **финансовый:** предоставляет информацию о взаимоотношении предприятия с его внешней средой посредством бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках;

➤ **производственный:** предоставляет экономическую информацию о внутренней среде предприятия (затраты и результаты по всем структурным подразделениям и предприятию в целом).

Функции учета – регистрация и расчет затрат и результатов в деятельности предприятия.

На основании данных финансового и производственного учета проводится анализ и планирование деятельности предприятия.

Состав учета затрат на предприятии:

а) ведение **первичной документации**, отражающей все хозяйственные операции в так называемых первичных документах;

б) ведение **текущего учета**, представляющего собой группировку данных из первичных документов в учетных регистрах;

в) составление **отчетности** – периодическое определение итоговых показателей работы предприятия по данным текущего учета.

Общая характеристика учетной деятельности на предприятии представлена на рис. 6.4.

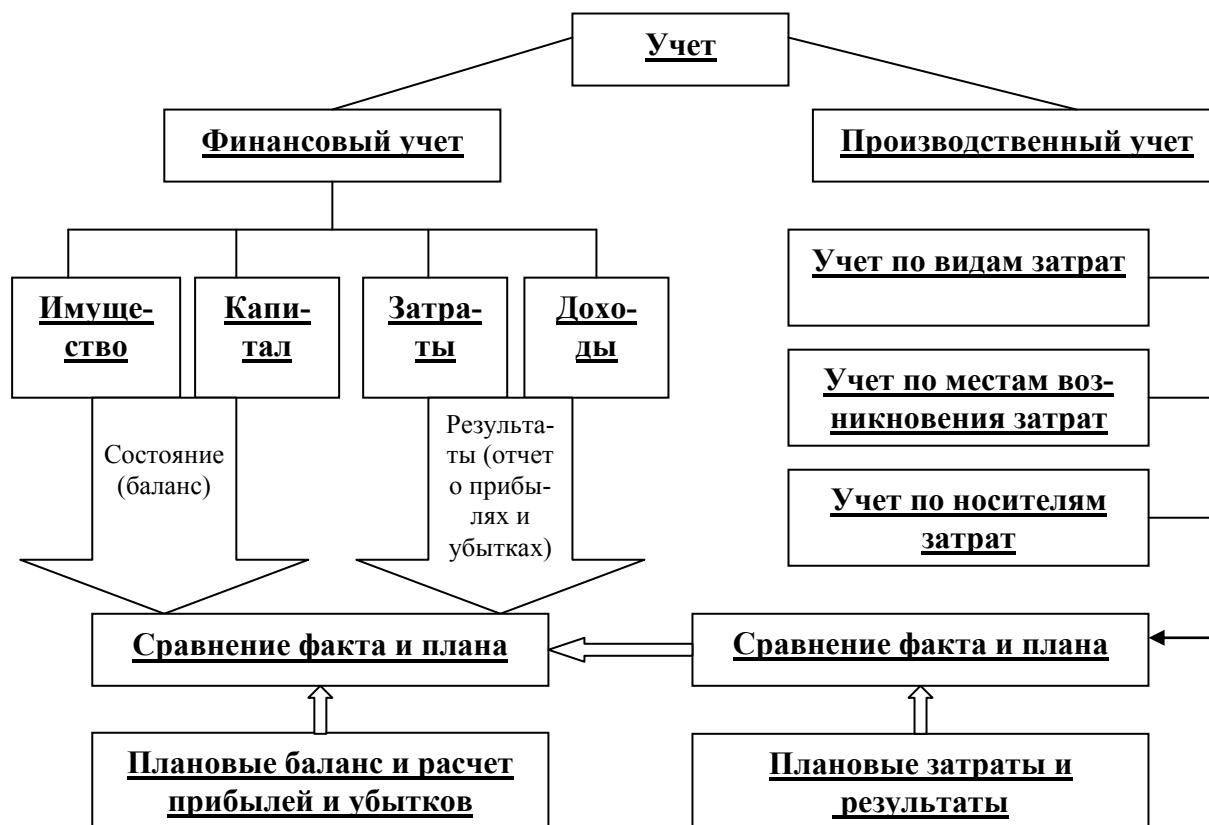


Рис. 6.4. Общая характеристика учетной деятельности на предприятии

Процесс учета затрат **методически организован и унифицирован** для предприятий всех организационно-правовых форм.

Основными **итоговыми документами** финансовой отчетности являются бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках.

Документирование всех хозяйственных операций осуществляется в соответствии с типовыми формами учета и отчетности, утвержденными Центральным банком РФ, Министерством финансов РФ, Госкомстатом РФ. Порядок группировки данных из первичных документов устанавливается Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, разрабатываемым Министерством финансов РФ.

Баланс – основной вид финансовой отчетности, характеризующий в денежном выражении состояние средств предприятия (активы) и источники их образования (пассивы), а также финансовые результаты хозяйственной деятельности на отчетную дату.

Отдельные статьи баланса и отчета о прибылях и убытках зависят от выбранного предприятием варианта **учетной политики**, основными элементами которой являются:

- способы начисления амортизации основных средств и нематериальных активов;
- способы оценки производственных запасов;

- группировка и включение затрат в себестоимость реализованной продукции (работ, услуг);
- способы определения выручки от реализации продукции для целей налогообложения;
- начисление износа малоценных и быстроизнашивающихся предметов, изделий и инвентаря;
- оценка кредиторской задолженности;
- распределение и использование остатка чистой прибыли.

Предприятие (организация) самостоятельно определяет объекты и методы учета затрат для целей формирования себестоимости продукции в своей учетной политике.

Затраты учитываются по соответствующим статьям в том периоде, к которому они относятся, независимо от времени их оплаты.

При формировании предприятием (организацией) себестоимости товаров и услуг надо иметь в виду, что **методы распределения** отдельных видов **затрат** по объектам учета применяются **без изменения в течение отчетного года** и составляют элементы учетной политики.

Если **вместе с продвижением и продажей продукции собственного производства** предприятие осуществляет **продвижение и продажу товаров и услуг других товаропроизводителей**, а также оказывает прочие коммерческие услуги, то оно выступает как **хозяйствующий субъект, занятый в торговой, сбытовой или иной посреднической деятельности**. При этом предприятие должно обеспечить **раздельный учет затрат** по осуществляемым видам деятельности.

Вопросы для самопроверки

1. Дать сравнительную характеристику производственного и финансового учета на предприятии (в организации).
2. Прокомментировать применение заказного метода учета затрат.
3. Охарактеризовать состав учетной политики предприятия.

4. Аналитическая деятельность на предприятии

Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия (организации) – это комплексное изучение его работы с целью объективной оценки достигнутых результатов, повышения эффективности хозяйствования, обеспечения конкурентоспособности продукции, повышения качества обслуживания покупателей и потребителей произведённых товаров и услуг.

Предмет экономического анализа – хозяйственная деятельность предприятия (организации). Она отражается в показателях плана, учета, отчетности и других источниках информации. Содержание показателей выражает экономическую сущность изучаемых объектов, числовое значение – их конкретное значение. **Количественные и качественные** стороны отдельных показателей взаимосвязаны и взаимозависимы.

При проведении экономического анализа должна использоваться только **сопоставимая информация**, отвечающая **требованиям**:

- единства качественных, объёмных, структурных и стоимостных факторов;
- единства промежутков или моментов времени, в которых исчисляются сравниваемые показатели;
- сопоставимости исходных условий производства и реализации продукции;
- единства методики исчисления показателей и их состава.

Принципы экономического анализа деятельности предприятий:

- научность;
- комплексность;
- системность;
- объективность;
- действенность;
- своевременность;
- достоверность;
- эффективность.

Классификация **видов** экономического анализа:

- **по временному признаку:**
 - предварительный;
 - последующий, в том числе:
 - а) оперативный (ситуационный);
 - б) итоговый;
- **по периодичности проведения:**
 - периодический;
 - разовый;
- **по субъектам управления:**
 - технико-экономический;
 - финансово-экономический;
 - социально-экономический;
 - экономико-статистический;
 - маркетинговый;
- **по методике изучения объектов:**
 - сравнительный;
 - диагностический (экспресс-анализ);
 - факторный;
 - маржинальный;
- **по субъектам (пользователям анализа):**
 - внутренний;
 - внешний;
- **по охвату изучаемых объектов:**

- сплошной;
- выборочный;
- **по содержанию программы:**
 - комплексный;
 - тематический.

Метод экономического анализа включает процесс исследования от общего к частному, от частного к общему, от следствий к причинам, от причин к следствиям. Его **особенностями являются:**

- использование системы показателей для измерения экономических явлений;
- выбор экономической оценки в зависимости от особенностей анализируемых явлений;
- выявление и измерение факторов, их взаимосвязи и влияния на анализируемый показатель с помощью статистических, математических и учетных приёмов.

Методика экономического анализа – совокупность специальных приёмов, способов, правил, применяемых для обработки экономической информации.

Основными источниками информации для экономического анализа являются:

- баланс с приложениями, включая отчет о прибылях и убытках;
- пояснительная записка;
- специальные отчеты во внебюджетные фонды;
- данные оперативного учета и статистической отчетности;
- аудиторское заключение.

Этапы комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия:

– предварительный обзор результатов деятельности: осуществляется по важнейшим показателям, характеризующим общие результаты и эффективность хозяйственной деятельности туристского предприятия;

– анализ организационного и материально-технического уровня деятельности: анализируется степень решения организационной структуры управления, кадрового персонала, эффективности использования основных фондов, материального стимулирования работников;

– анализ объёма, структуры и номенклатуры предоставляемых услуг: степень выполнения плана определяется по каждому показателю, с определением причин, оказавших влияние на их выполнение (невыполнение), и стратегии дальнейшего производственного менеджмента.

Финансовый анализ деятельности является **важнейшей частью** экономического анализа. В частности, в ходе его выполнения определяется **финансовое состояние** предприятий (организаций).

Критерии финансового состояния предприятия:

- финансовая устойчивость;
- платежеспособность;
- ликвидность;
- деловая активность;
- прибыльность и рентабельность и др.

Все перечисленные показатели рассчитываются на основании данных бухгалтерского учета.

Финансовая устойчивость предприятия – такое состояние его финансовых ресурсов, которое обеспечивает развитие хозяйствующего субъекта на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень защищенности на предприятии привлеченного капитала:

- **коэффициент собственности:** определяется отношением стоимости собственных средств к общей стоимости имущества предприятия ;
- **доля заёмных средств:** определяется отношением суммы обязательств предприятия к стоимости его имущества;
- **соотношение заёмных и собственных средств:** определяется отношением суммы обязательств предприятия к стоимости его собственных средств;
- **коэффициент финансирования:** определяется отношением величины собственных средств к величине заёмных средств;
- **коэффициент инвестирования:** определяется отношением величины собственных средств к сумме основных средств и прочих вложений;
- **коэффициент обеспечения необоротных активов:** определяется отношением суммы основных средств и внеоборотных активов к величине собственных средств и др.

Основанием для определения **платежеспособности** предприятия (организации) с учетом ликвидности его активов является его **баланс**.

Платежеспособность – это возможность предприятия (организации) расплачиваться по своим обязательствам, его способность выдерживать убытки. Наилучшей является ситуация, при которой у хозяйствующего субъекта всегда имеются свободные денежные средства, достаточные для погашения имеющихся обязательств.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу баланса, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированных по срокам их погашения.

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Показатели платежеспособности предприятия (организации):

- **коэффициент текущей ликвидности:** определяется отношением величины оборотных активов к сумме краткосрочных обязательств предприятия;

- **коэффициент срочной ликвидности:** определяется отношением разницы между величиной оборотных активов и запасов к сумме краткосрочных обязательств предприятия;

- **коэффициент абсолютной ликвидности:** определяется отношением суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к сумме краткосрочных обязательств предприятия;

- **коэффициент общей платежеспособности:** определяется отношением реальных активов к сумме заёмных средств;

- **общий коэффициент покрытия:** определяется отношением величины оборотных средств к величине краткосрочной задолженности;

- **коэффициент автономии:** определяется отношением величины собственных средств к общей сумме источников средств;

- **коэффициент финансовой напряженности:** определяется отношением величины заёмных средств к общей сумме источников средств.

Финансовое состояние предприятия **определяется** конечными результатами его деятельности – прибылью. **Эффективность** же произведённых затрат характеризует показатель **рентабельности**:

- **рентабельность реализации:** определяется отношением прибыли от реализации продукции (работ, услуг) к величине выручки от реализации продукции (работ, услуг) (в %);

- **рентабельность капитала:** определяется отношением величины чистой прибыли к суммарным активам предприятия (в %);

- **рентабельность собственного капитала:** определяется отношением величины чистой прибыли к величине собственного капитала (в %);

- **рентабельность основных фондов:** определяется отношением величины валовой (балансовой) прибыли к средней стоимости основных фондов предприятия (в %).

Результаты экономического анализа позволяют выявить резервы и пути укрепления деловой стабильности предприятия (организации).

Вопросы для самопроверки

1. Дать общую характеристику сущности аналитической деятельности на предприятии (в организации).

2. Охарактеризовать общие условия проведения экономического анализа деятельности предприятия (организации).

3. Охарактеризовать значимость анализа финансового состояния предприятия (организации).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс РФ. Часть первая.
2. Волков, О. И. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / О. И. Волков, В. К. Складенко. – М.: Инфра-М, 2013.
3. Грибов, В. Д. Экономика предприятия: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)»: практикум / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – М.: КУРС: ИНФРА-М, 2013.
4. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие для студентов экономических специальностей высших учебных заведений / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – М.: Юрайт, 2011.
5. Экономика организации (предприятия): учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение»/ под ред. Н. А. Сафронова. – М.: Магистр, 2009.
6. Горфинкель, В. Я. Экономика предприятия: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям /под ред. В. Я. Горфинкеля. – М.: ЮНИТИ, 2013.
7. Экономика предприятия / Под ред. В.П. Грузинова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ - ДАНА, 2001.
8. Смагин, В.Н. Экономика предприятия: учебное пособие. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2003.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Методические рекомендации по выполнению курсовой работы по дисциплине «Экономика предприятия (организации)»

Целью выполнения курсовой работы по дисциплине «Экономика предприятия» является формирование у студентов практических навыков проведения экономических и финансовых расчетов, оценки эффективности деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования.

В процессе выполнения работы студент выполняет комплекс плановых расчетов, которые должен проводить экономист предприятия для определения основных результатов работы планируемого года, а также ресурсов, необходимых для достижения этих результатов.

Курсовая работа включает в себя разделы, перечисленные ниже.

1. Расчет суммы амортизационных отчислений.
2. Расчет потребного количества оборотных средств.
3. Расчет финансового результата деятельности предприятия, в том числе:

- расчет суммы выручки от реализации продукции, работ, услуг;
- расчет величины балансовой прибыли;
- расчет величины остаточной прибыли;
- распределение остаточной прибыли по направлениям использования.

4. Выводы и рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия.

Годовая сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов предприятия должна быть определена линейным способом исходя из среднегодовой стоимости основных фондов (по группам).

При расчете суммы амортизационных отчислений использовать формулы, приведённые ниже.

$$C_{\text{ср.год}} = C_{\text{н.г.}} + (C_{\text{в.в.}} \cdot H / 12) - (C_{\text{выб.}} \cdot H / 12) - (C_{\text{сн.}} \cdot H / 12), \quad (1)$$

где $C_{\text{ср.год}}$ – среднегодовая стоимость основных средств за период (руб.);

$C_{\text{н.г.}}$, $C_{\text{выб.}}$, $C_{\text{сн.}}$ – соответственно, стоимость вновь вводимых, выбывающих в расчетном периоде основных средств, а также фондов, нормативный срок службы которых истекает в течение этого периода (руб.);

H – количество месяцев с момента ввода или выбытия до конца ввода или выбытия (списания) до конца года.

$$A = C_{\text{ср.год}} \cdot (H_a / 100) \cdot K, \quad (2)$$

где A – сумма амортизационных отчислений;
 H_a – норма амортизационных отчислений;
 K – коэффициент, учитывающий условия эксплуатации фондов, например, ускоренную амортизацию.

$$H_a = (1 / T_{\text{пи}}) \cdot 100, \quad (3)$$

где $T_{\text{пи}}$ – срок полезного использования основных фондов (год).

Потребность в оборотных средствах для предприятия определить как по отдельным статьям оборотных средств (основные и вспомогательные материалы, незавершенное производство, инструмент, запасные части, расходы будущих периодов, готовая продукция на складе и др.), так и в целом, т.е. требуется определить как частные, так и совокупный норматив оборотных средств.

При проведении расчетов использовать методы нормирования оборотных средств, основанные на учете:

- нормы оборотных средств, выраженной в днях;
- удельного расхода оборотных средств на единицу базового показателя.

Норматив оборотных средств ($H_{\text{ос}}$) в первом случае рассчитать по формуле:

$$H_{\text{ос}} = t_n \cdot q_{\text{дн}}, \quad (4)$$

где t_n – норма оборотных средств (дни);

$q_{\text{дн}}$ – среднедневной расход оборотных средств, определяемый по основе сметы затрат последнего квартала года (руб.).

Норма оборотных средств по материальным затратам рассчитывается по формуле:

$$t_n = t_{\text{тр}} + t_{\text{скл}} + t_{\text{техн}} + t_{\text{тек}} + t_{\text{стр}}, \quad (5)$$

где $t_{\text{тр}}$ – транспортный запас, определяемый как превышение времени транспортировки оборотных средств от поставщика к потребителю над временем оформления и движения соответствующих расчетно-денежных документов, (дн.);

$t_{\text{скл}}$ – складской (подготовительный) запас, определяемый как время, необходимое на приёмку и складирование материальных запасов, (дн.);

$t_{\text{техн}}$ – технологический запас, определяемый как превышений времени осуществления естественных процессов в материалах над текущим запасом, (дн.);

$t_{\text{тек}}$ – текущий складской запас, определяемый как половина среднего интервала поставки материалов, (дн.);

$t_{\text{стр}}$ – страховой запас, определяемый как половина текущего складского запаса (дн.).

По аналогичной формуле определяется норматив оборотных средств в запасах готовой продукции на складе. При этом норма по запасам готовой продукции на складе (t_n) определяется временем пребывания на складе и оформления транспортных и расчетных документов. Под $q_{дн}$ в данном случае следует понимать среднедневной выпуск товарной продукции (по плановой себестоимости последнего квартала года).

Норма запаса в незавершенном производстве зависит от длительности производственного цикла ($t_{ц}$) и коэффициента нарастания затрат ($K_{нз}$), характеризующего уровень готовности продукции в составе незавершенного производства.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве определяется для каждого вида продукции по данным IV квартала планового года с последующим суммированием по формуле:

$$H_{oc} = t_{ц} \cdot N_{дн} \cdot C \cdot K_{нз}, \quad (6)$$

где $N_{дн}$ – среднедневной объем выпуска изделий (шт.);

C – производственная себестоимость единицы изделий (руб.).

Норматив оборотных средств предприятия по расходам будущих периодов определяется по формуле:

$$H_{oc} = P_{нг} + P_{см} - P_{сп}, \quad (7)$$

где $P_{нг}$ – фактический остаток расходов будущих периодов на начало планового года (руб.);

$P_{см}$ – расходы будущих периодов по смете затрат на плановый год (руб.);

$P_{сп}$ – расходы будущих периодов, списываемые на себестоимость продукции в плановом году (руб.).

Нормативы оборотных средств по вспомогательным материалам, запасным частям и инструменту рассчитываются по второму методу расчета потребности в оборотных средствах с использованием формулы:

$$H_{oc} = (Q_{от} / X_{от}) \cdot X_{пл}, \quad (8)$$

где $Q_{от}$ – средний остаток оборотных средств соответствующего вида за отчетный период;

$X_{от}$, $X_{пл}$ – значение соответствующего базового показателя в отчетном и плановом периодах времени.

Плановый размер выручки от реализации продукции (работ, услуг) определяется путём умножения объема реализованной продукции по каждой номенклатурной позиции на соответствующую отпускную цену с последующим суммированием. Объем реализованной продукции по номенклатурной позиции в натуральном исчислении (РП) определяется по формуле:

$$РП = ТП + ГП_{н} - ГП_{к}, \quad (9)$$

где $ТП$ – объем товарной продукции, (шт.);

$ГП_{н}, ГП_{к}$ – остатки готовой продукции на складе, соответственно, на начало и конец года, (шт.).

Балансовая прибыль предприятия ($П_б$) как конечный финансовый результат его деятельности определить, просуммировав прибыль (убыток) от реализации продукции ($П_p$) и сальдо операционных доходов ($Д_{оп}$) и расходов ($Р_{оп}$) предприятия и сальдо прочих внереализационных доходов ($Д_{вн}$) и расходов ($Р_{вн}$) по формуле:

$$П_б = П_p + Д_{оп} - Р_{оп} + Д_{вн} - Р_{вн} . \quad (10)$$

Прибыль (убыток) от реализации продукции определяется по формуле (в курсовой работе не учитывается налог на добавленную стоимость):

$$П_p = В_p - С_p , \quad (11)$$

где $В_p$ – выручка от реализации продукции, (руб.);

$С_p$ – полная себестоимость реализованной продукции, (руб.).

Сальдо операционных доходов и расходов ($С_{оп}$) рассчитывается по формуле:

$$С_{оп} = Д_{оп} - Р_{оп} = П_{получ} + Д_{участ} + Д_{участ} - П_{уп} - Р_{оп.пр} , \quad (12)$$

где $П_{получ}$ – проценты к получению (суммы, причитающиеся предприятию в соответствии с договорами к получению дивидендов по облигациям, депозитам и т.п.), (руб.);

$Д_{участ}$ – доходы от участия в других организациях (доходы, подлежащие получению от участия предприятия в совместной деятельности без оформления юридического лица), (руб.);

$Д_{участ}$ – прочие операционные доходы (доходы по операциям, связанным с движением имущества предприятия: реализация основных средств, сдача имущества в аренду и т.п.), (руб.);

$П_{уп}$ – проценты к уплате (суммы подлежащие уплате предприятием в соответствии с договорами к получению дивидендов по облигациям, депозитам и т.п.), (руб.);

$Р_{оп.пр}$ – прочие операционные расходы (расходы по операциям, связанным с движением имущества предприятия: затраты на содержание законсервированных мощностей, аннулирование производственных заказов и т.п.), (руб.).

В состав доходов по прочим внереализационным операциям включаются: суммы кредиторской и депонентской задолженностей, по которым истёк срок исковой давности, суммы, поступившие на погашение дебиторской задолженности, списанные в прошлые годы в убыток как безнадежные, признанные должником штрафы, пени, неустойки, суммы страхового возмещения и покрытие из других источников убытков от чрезвычайных ситуаций.

К расходам по прочим внереализационным операциям относятся: суммы уценки запасов готовой продукции, убытки от списания безнадежной дебиторской задолженности, признанные предприятием штрафы, пени, неустойки и т.п., убытки от чрезвычайных ситуаций, от списания недостач материальных ценностей в результате хищений и т.п.

При расчете плановой прибыли от реализации продукции учитывается полная плановая себестоимость реализованной продукции, определяемая по формуле:

$$C_p = Z_p + Z_{\text{ком}} + Z_{\text{упр}} , \quad (13)$$

где Z_p – производственная себестоимость реализованной продукции, (руб.);

$Z_{\text{ком}}$ – коммерческие расходы, иначе – затраты по сбыту (руб.);

$Z_{\text{упр}}$ – управленческие расходы (руб.).

Производственная себестоимость реализованной продукции определяется по каждой номенклатурной позиции по формуле:

$$Z_p = Z_{\text{тп}} + Z_{\text{тпн}} - Z_{\text{тпк}} , \quad (14)$$

где $Z_{\text{тп}}$ – производственная себестоимость товарной продукции, рассчитываемая как произведение объёма товарной продукции в натуральном исчислении и плановой среднегодовой производственной себестоимости изделия (руб.);

$Z_{\text{тпн}}$ – производственная себестоимость остатков готовой продукции на начало года, рассчитываемая как произведение остатков готовой продукции на начало года в натуральном выражении и себестоимости IV квартала отчетного года (руб.);

$Z_{\text{тпк}}$ – производственная себестоимость остатков готовой продукции на конец года, рассчитываемая как произведение остатков готовой продукции на конец года в натуральном выражении и себестоимости IV квартала планового года (руб.).

Коммерческие и управленческие расходы определяются по нормативу, выведенному на основе данных отчетного года в процентах к производственной себестоимости всего объёма реализованной продукции.

Чистая (остаточная) прибыль предприятия определяется как разница между балансовой прибылью и суммой налога на прибыль с учетом льгот.

Остаточная прибыль должна быть распределена в курсовой работе между фондами: резервным, накопления, социальной сферы и потребления.

В выводах к курсовой работе наибольшее внимание следует обратить на такие конечные результаты деятельности предприятия, как:

- структура плановой прибыли, доля прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;
- рентабельность производственных фондов;
- рентабельность важнейших видов продукции;
- оборачиваемость запасов товарно-материальных ценностей;
- фондоотдача основных производственных фондов;

– затраты на 1 рубль товарной продукции.

На основании расчетов указанных показателей необходимо сделать выводы по эффективности деятельности предприятия, дать рекомендации по её повышению.

Приложение Б

Исходные данные к курсовой работе по дисциплине «Экономика предприятия (организации)»

Таблица 1

Варианты заданий

Вариант	Номенклатура	Вариант	Номенклатура
1	ДЕЖЗНПРС	21	ГЗИКОПРТ
2	БВДЕНОСТ	22	АГДЖКЛУФ
3	АГДЖЛПРТ	23	БВГДОСТУ
4	АБВГДОРТ	24	ЕЖЗМНСТУ
5	ЕЖЗЛМОРФ	25	АЗИКНПРС
6	АБИКОПРТ	26	БДИКОРТУ
7	ГЗИКЛНРТ	27	ДЕЗИЛПРТ
8	АДЕЖЛМНС	28	АВЕИКОУФ
9	БВГДНОПУ	29	ДЕИКЛМНУ
10	АГДЖЛПРС	30	АБВИОПРС
11	АБВГДПСТ	31	АБВГЛМНС
12	ЕЖЗЛНПРТ	32	ЕЖЗКНОПР
13	АБИКНОРТ	33	АБИКПРСУ
14	ГЗИКМНОФ	34	ДЕЖЗЛПРФ
15	ДЕЖЗОПРТ	35	БВДИНОРС
16	БВГДЕРФУ	36	АГДЖМОПТ
17	АГДЖНОПС	37	АВГДОПРУ
18	АБВГДНОТ	38	БЕЖЗЛОРФ
19	ЕЖЗЛРТУФ	39	АБИКЛМПС
20	АБВГОПРТ	40	ГЗИКНОРТ

Таблица 2

Характеристика основных производственных фондов

Показатели	Варианты задания							
	1–5	6–10	11–15	16–20	21–25	26–30	31–35	36–40
1. Стоимость основных производственных фондов на начало года, т. руб.								
Здания	85000	72000	54000	36000	48000	70000	65000	50000
Сооружения	9000	25000	10000	18000	17000	20000	27000	19000
Машины и оборудование	45000	32000	50000	40000	23000	56000	46000	38000
Транспортные средства	12000	8000	25000	9000	14000	20000	17000	13000
Вычислительная техника	100	150	400	320	250	450	120	300

Окончание табл.2

Показатели	Варианты задания							
	1–5	6–10	11–15	16–20	21–25	26–30	31–15	36–40
2. Стоимость полностью амортизированных на начало года основных средств, т. руб.								
Здания	–	15000	–	–	10000	–	5000	–
Сооружения	–	4000	–	3000	–	–	–	5000
Машины и оборудование	8000	–	10000	5000	–	13000	12000	–
Транспортные средства	2000	–	–	–	10000	–	–	3000
Вычислительная техника	–	–	100	–	–	300	–	–
3.Срок полезного использования основных средств, лет								
Здания	60	60	60	60	60	60	60	60
Сооружения	24	24	24	24	24	24	24	24
Машины и оборудование	12	12	12	12	12	12	12	12
Транспортные средства	10	10	10	10	10	10	10	10
Вычислительная техника	5	5	5	5	5	5	5	5

Таблица 3

Движение основных средств

Вид основных средств	Варианты задания							
	1–5	6–10	11–15	16–20	21–25	26–30	31–15	36–40
Ввод основных средств, (в числителе – дата, месяц, в знаменателе – стоимость, т. руб.)								
Здания	–	$\frac{X}{2000}$	–	$\frac{III}{1800}$	–	–	–	$\frac{VI}{4000}$
Сооружения	$\frac{II}{500}$	–	–	$\frac{X}{300}$	$\frac{X}{1000}$	–	$\frac{V}{1200}$	–
Машины и оборудование	–	$\frac{III}{1000}$	$\frac{XI}{2400}$	–	–	$\frac{IV}{900}$	–	–
Вывод основных средств, (в числителе – дата, месяц, в знаменателе – стоимость, т. руб.)								
Здания	$\frac{III}{5000}$	–	–	–	$\frac{VII}{3800}$	$\frac{II}{4800}$	–	$\frac{XII}{5600}$
Машины и оборудование	–	$\frac{III}{1200}$	$\frac{III}{1200}$	–	–	–	$\frac{VI}{3500}$	–

Окончание табл. 3

Вид основных средств	Варианты задания							
	1–5	6–10	11–15	16–20	21–25	26–30	31–15	36–40
Транспортные средства	<u>VI</u> 200	–	–	<u>IV</u> 400	–	–	–	<u>VII</u> 700
Основные средства, нормативный срок службы которых истекает в плановом периоде (в числителе – дата, месяц, в знаменателе – стоимость, т. руб.)								
Машины и оборудование	<u>II</u> 6800	–	<u>II</u> 6800	–	<u>II</u> 6800	–	<u>II</u> 6800	–
Транспортные средства	–	<u>VII</u> 900	–	<u>VII</u> 900	–	<u>VII</u> 900	–	<u>VII</u> 900
Вычислительная техника	<u>X</u> 60	<u>X</u> 60	–	<u>X</u> 60	<u>X</u> 60	–	<u>X</u> 60	<u>X</u> 60

Дополнительные данные:

1. Для вариантов 1–8 и 22–31 разрешена ускоренная амортизация, при которой норма амортизации по соответствующим видам основных фондов увеличивается в 1.8 раза.

2. Для вариантов 11–19 и 28–36 учесть, что в плановом году с марта по июль включительно будет производиться реконструкция с полной остановкой основных фондов (здание) стоимостью 3000 тыс. руб.

3. Для вариантов 15–30 учесть, что в плановом году с марта по октябрь включительно будут законсервированы машины и оборудование общей стоимостью 5000 тыс. руб.

Таблица 4

Исходные данные для расчета транспортного
и складского запасов основных материалов

Показатели	Варианты задания							
	1–5	6–10	11–15	16–20	21–25	26–30	31–15	36–40
Среднее время пробега документов от поставщика материалов к потребителю, дн.	9	7	5	8	8	9	6	7
Среднее время транспортировки материалов, дн.	6	8	7	8	7	6	6	8
Время на приёмку, разгрузку, складирование материалов, дн.	1	2	3	1	1	2	2	3
Поставщики материалов	5,6,7, 8,9	6,7,8, 9,10	1,2,3, 4,5	4,5,6, 8,10	7,6,8, 9,10	1,2,4, 8,10	4,5,6, 7,9	2,6,8, 9,10

Таблица 5

Исходные данные для расчета текущего запаса основных материалов

Поставщик	Интервал поставки, дн.	Годовой объем поставки, т. руб.	Поставщик	Интервал поставки, дн.	Годовой объем поставки, т. руб.
1	12	100000	6	5	65000
2	10	90000	7	7	75000
3	8	80000	8	9	85000
4	6	70000	9	11	95000
5	4	60000	10	13	105000

Примечание: в IV квартале расходуется 30% годовой поставки материалов; технологический запас принимается равным 2-м дням для всех вариантов, страховой запас принимается в размере 50% текущего.

Таблица 6

Исходные данные для расчета запаса вспомогательных материалов

Показатели	Варианты задания							
	1–5	6–10	11–15	16–20	21–25	26–30	31–15	36–40
Среднегодовой остаток вспомогательных материалов в отчетном году, тыс. руб.	29	22	21	18	11	16	15	20
Среднедневной расход вспомогательных материалов в отчетном году, тыс. руб.	0,25	0,22	0,36	0,24	0,22	0,33	0,29	0,30
Среднедневной расход вспомогательных материалов в плановом году, тыс. руб.	0,32	0,30	0,35	0,28	0,21	0,33	0,24	0,27

Таблица 7

Исходные данные для расчета запаса инструмента

Показатели	Варианты задания							
	1–5	6–10	11–15	16–20	21–25	26–30	31–15	36–40
Среднегодовая численность основного персонала в отчетном году, чел.	50	100	80	85	100	90	50	100
Среднегодовая численность основного персонала в плановом году, чел.	95	50	85	75	50	100	100	95

Примечания: в отчетном году среднегодовая стоимость фактических остатков инструмента на складе составила 380 тыс. руб., в том числе излишних и ненужных – 40 т. руб; в эксплуатации находилось инструмента общей стоимостью 250 т. руб. Удельный вес рабочих в общей численности основного персонала составляет 45%.

Исходные данные для расчета запасных частей:

- среднегодовой фактический остаток запасных частей в отчетном году составил 800 т. руб.;
- среднегодовая стоимость основных средств производства в отчетном году совпадает с их стоимостью на начало планируемого года;
- удельный вес стоимости машин, оборудования и транспортных средств в стоимости основных средств предприятия в отчетном и плановом году совпадают.

Таблица 8

Исходные данные для расчета расходов будущих периодов

Показатели	Варианты задания							
	1–5	6–10	11–15	16–20	21–25	26–30	31–15	36–40
Остаток расходов будущих периодов на начало года, т. руб.	70	50	–	90	70	–	80	70
Расходы будущих периодов по смете затрат на плановый год, т. руб.	290	996	747	816	352	616	218	300
Расходы будущих периодов, списываемые на себестоимость продукции планового года, т. руб.	200	800	720	360	400	102	155	320

Таблица 9

Исходные данные для определения размера оборотных средств
в незавершенном производстве

Вид продукции	Длительность производственного цикла, дн	Коэффициент нарастания затрат	Вид продукции	Длительность производственного цикла, дн	Коэффициент нарастания затрат
А	14	0,52	Л	10	0.70
Б	9	0,50	М	7	0.68
В	6	0,58	Н	6	0.70
Г	8	0,52	О	3	0.77
Д	15	0,60	П	3	0.68
Е	11	0,64	Р	4	0.72
Ж	18	0,58	С	2	0.75
З	13	0,70	Т	3	0.71
И	14	0,66	У	4	0.58
К	12	0,54	Ф	3	0.60

Примечание. Готовая продукция находится на складе 5 дней, время на оформление транспортных платёжных документов – 3 дня.

Таблица 10

Общая характеристика производства на предприятии

Вид прод ук- ции	Товарная продукция по плану, шт.	Остатки гото- вой продукции по плану, шт.		Отпуск- ная цена изделия в плано- вом году, руб./шт.	Производственная себестоимость изделия, руб./шт.		
		на на- чало года	на ко- нец года		в IV квар- тале от- четного года	среднего- довая в плановом году	в IV квар- тале пла- нового года
А	40000	–	100	140	100	110	100
Б	40000	100	–	390	320	340	340
В	38000	200	200	250	200	160	180
Г	21000	–	200	190	160	140	140
Д	34000	400	100	310	250	260	260
Е	50000	100	300	220	100	110	110
Ж	100000	2000	1400	130	90	86	84
З	120000	1000	1000	110	70	70	71
И	90000	1000	–	180	130	140	140
К	100000	–	2000	140	82	90	90
Л	142000	1200	2100	980	790	800	790
М	151000	2300	–	700	640	650	670
Н	100000	–	200	810	720	720	710
О	82000	100	200	1220	1000	1000	1050
П	60000	380	100	4050	3600	3600	3700
Р	45000	200	–	1650	1400	1400	1450
С	120000	300	1300	670	560	570	580
Т	92000	200	1100	930	700	700	710
У	80000	–	200	1020	780	770	770
Ф	91000	400	–	1380	1200	1100	1100

Примечание: выпуск продукции в IV квартале планового года составляет 30% годового.

Таблица 11

Исходные данные для расчета балансовой прибыли

Показатели	Варианты задания							
	1–5	6–10	11–15	16–20	21–25	26–30	31–15	36–40
Прибыль от сдачи имущества в аренду, т. руб	230	650	340	520	450	360	630	440
Дивиденды по ценным бумагам, т. руб.	–	650	300	–	–	–	400	–

Окончание табл. 11

Показатели	Варианты задания							
	1–5	6–10	11–15	16–20	21–25	26–30	31–15	36–40
Доход, полученный от долевого участия в совместных предприятиях, т. руб.	560	–	290	1000	860	1200	–	800
Затраты на содержание цехов, находящихся на консервации, т. руб.	–	950	–	–	–	640	340	–
Доходы от посреднических операций и сделок, т. руб.	–	930	830	600	250	–	–	400

Таблица 12

Исходные данные для расчета себестоимости и налога на прибыль

Показатели	Варианты задания							
	1–5	6–10	11–15	16–20	21–25	26–30	31–15	36–40
Норматив коммерческих расходов к производственной себестоимости реализованной продукции, %	11	12	13	14	14	13	12	11
Норматив управленческих расходов к производственной себестоимости реализованной продукции, %	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	1.7	1.8
Доля налога на прибыль в балансовой прибыли (с учетом соответствующих льгот), %	20	20	19	19	18	18	17	17

Таблица 13

Возможные варианты распределения остаточной прибыли

Показатели	Варианты задания							
	1–5	6–10	11–15	16–20	21–25	26–30	31–15	36–40
Отчисления в резервный фонд, %	10	22	11	20	12	14	25	5
Отчисления в фонд накопления, %	30	28	25	30	28	26	30	25
Отчисления в социальный фонд, %	20	30	34	20	20	35	20	30
Отчисления в фонд потребления, %	40	20	30	30	40	25	25	40