

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.14 Экономика предприятия

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль подготовки Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Форма обучения очная

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1.1 Лекция № 1 (2 часа)

Тема: «Предмет и методы дисциплины «Экономика предприятия»

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Предмет дисциплины «Экономика предприятия».
2. Задачи дисциплины «Экономика предприятия» в современных условиях.
3. Методы исследования дисциплины.

1.1.2 Краткое содержание вопросов:

1. Предмет дисциплины «Экономика предприятия».

«Экономика предприятия» является одной из основных прикладных дисциплин, обеспечивающих экономическую подготовку современных специалистов для различных отраслей и сфер деятельности. Экономика предприятия — сравнительно молодая научная дисциплина, формирование которой в качестве самостоятельной области знаний относят к началу XX века. Особое положение экономики предприятия в системе экономических наук определяется тем, что она, с одной стороны, базируется на изучении экономической теории (микро-, макроэкономика), с другой — является базой для специальных дисциплин (бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности, финансы предприятия, маркетинг, ценообразование, налогообложение, управление организацией и др.).

Целью дисциплины является изучение теории и практики хозяйственной деятельности предприятий, их взаимодействия с другими участниками экономического процесса. При этом понятие «предприятие» рассматривается с экономической точки зрения и применяется в значении «субъект хозяйствования». Предприятие — это не только имущественный комплекс, но и организованный определенным образом коллектив. Применительно к терминологии Гражданского кодекса Республики Беларусь это понятие наиболее близко к коммерческим организациям.

В соответствии с обозначенной целью предметом экономики предприятия является научное познание хозяйственной деятельности предприятия, понимаемой как принятие решений об использовании ограниченных ресурсов в соответствии с поставленными целями.

2. Задачи дисциплины «Экономика предприятия» в современных условиях.

Основными задачами дисциплины выступают изучение:

- функций и целей предприятия как первичного звена национальной экономики
- современных методов хозяйствования предприятий
- процессов функционирования предприятий
- ресурсов и факторов производства, методов оценки эффективности их использования
- формирования и оценки результатов деятельности предприятий
- факторов развития предприятия

Структура дисциплины построена по принципу выделения относительно самостоятельных, логически взаимосвязанных и последовательно развивающих друг друга разделов, подающих материал от общего представления о предприятии как элементе национальной экономики к углубленному исследованию специальных вопросов (ресурсы предприятий, оценка эффективности их использования, формирование затрат и результатов предприятия, инвестиционная и инновационная деятельность предприятий, качество продукции и конкурентоспособность).

3. Методы исследования дисциплины.

Экономика предприятия, как и любая другая наука, имеет особые методы исследования и изложения.

Являясь прикладной дисциплиной, экономика предприятия широко использует методы исследования, характерные для прикладных экономических наук. Укажем лишь некоторые из них.

Большое значение в экономических исследованиях имеют методы статистического наблюдения и сравнительного анализа. Они дают возможность накапливать и сопоставлять частные и обобщающие экономические показатели, анализировать динамику предприятия, сравнивать результаты его деятельности с показателями других хозяйствующих субъектов с целью выявления наилучших результатов.

Широко используются в теоретическом и прикладном анализе экономики предприятия математические модели, методы графического изображения, способствующие лучшему восприятию соотношений между различными экономическими показателями, оценке их «поведения» под влиянием экономических ситуаций. При использовании методов экономико-математического моделирования в экономике предприятия обычно исходят из двух допущений: предполагается, во-первых, что предприятие всегда стремится к максимизации прибыли и, во-вторых, что рыночная среда, в которой действует предприниматель, является средой активной, оказывающей непосредственное воздействие на всех рыночных субъектов.

Успешное осуществление предпринимательской деятельности в современных условиях возможно лишь при условии умелого сочетания, по крайней мере, трех основных моментов:

- знания общекономической теории;
- наличия конкретных экономических знаний и навыков;
- умения использовать различные количественные методы для предпринимательских расчетов, аналитических вычислений, прогнозов и т. п.

Курс «Экономика предприятия» тесно связан с такими дисциплинами, как

«Экономика предпринимательства», «Маркетинг», «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности», «Финансы промышленности», «Статистика промышленности» и др.

1.2 Лекция № 2 (2 часа)

Тема: «Предприятие – основная экономическая структура рыночной экономики»

1.2.1 Вопросы лекции:

1. Предприятие: понятие, сущность
2. Экономические основы функционирования предприятия.
3. Производственные и рыночные связи предприятия.
4. Классификация предприятий.

1.2.2 Краткое содержание вопросов:

1. Предприятие: понятие, сущность.

Организация – сознательно координируемое социальное образование с определенными границами, которое функционирует на постоянной основе для достижения общих целей. Организация – активный, относительно независимый элемент общественной системы, через который преломляются интересы индивида и общества.

Организация – образование группы или отдельных лиц, взаимодействующих между собой и работающих для достижения определенной цели.

Для организации характерны следующие признаки:

- комплексность, определяющая степень разделения труда в организации, уровень специализации, количество уровней иерархии;
- формализация – разработанные правила и процедуры, определяющие поведение работников; (что можно и нельзя делать);
- соотношение централизации и децентрализации – уровни, на которых принимаются решения. Соотношение централизации и децентрализации определяет тип и характер

организационной структуры управления.

Каждая организация имеет миссию. Миссия – сформулированное утверждение относительно того, для чего и по какой причине существует организация. Разработка миссии необходима для выявления основной задачи фирмы, разработки на ее основе целей и критериев принятия решений.

Для организации миссия является точкой отсчета для принятия плановых решений (определить, для чего существует компания); придает ясность цели, к которой движется организация (в чем отличие данной компании от уже работающих на рынке); помогает концентрировать усилия работников на достижение цели (согласованность интересов всех лиц организации); вызывает понимание и поддержку внешних участников организации, способствует созданию корпоративного духа организации.

В обобщенном виде миссия представляет собой определение предлагаемых продуктов (услуг), место и роль организации на рынке; цели организации; технологию, базовые взгляды и ценности, сильные стороны, конкурентоспособность, ответственность перед партнерами и потребителями, имидж и внешний вид. То, что компания собирается делать, куда двигаться, и чем она хочет стать, и является миссией фирмы.

В зависимости от критерия классификации выделяют следующие группы целей:

- 1) период установления: стратегические, тактические; оперативные;
- 2) содержание: экономические, организационные, научные; социальные, технические, политические;
- 3) структурные: маркетинговые, инновационные, кадровые; производственные, финансовые, административные;
- 4) среда: внутренние и внешние;
- 5) приоритетность: особо приоритетные, приоритетные, внешние;
- 6) измеримость количественные и качественные;
- 7) повторяемость: разовые и постоянно повторяющиеся;
- 8) иерархия: цели организации, подразделения;
- 9) стадии жизненного цикла: проектирование и создание объекта, рост объекта; зрелость объекта; завершение жизненного цикла объекта.

Миссия не изменяется на протяжении всего цикла жизнедеятельности организации. Формирование новой миссии ведет к формированию нового предприятия. Осуществляя свою миссию, предприятие движется к достижению определенных целей (выживания, роста, доходности). Оно выпускает продукцию (оказывает услуги), обретает знания, используют новые технологии, что влечет за собой новый виток развития.

2. Экономические основы функционирования предприятия.

Функционирование предприятий в условиях рынка предполагает поиск и разработку каждого из них собственного пути развития.

Иными словами, чтобы не только удержаться, но и развиваться в рынке, предприятие должно улучшать состояние своей экономики: иметь всегда оптимальное соотношение между затратами и результатами производства; изыскивать новые формы приложения капитала, находить новые, более эффективные способы, доведения продукции до покупателя, проводить соответствующую товарную политику и т.д.

Это должно сочетаться с полным использованием внутренних факторов развития производства, которые по своему содержанию и назначению довольно многочисленны.

Условно их можно разделить на три группы:

1. Факторы ресурсного обеспечения производства. К ним относятся производственные факторы (здания, сооружения, оборудование, инструменты, земля, сырье и материалы, топливо, рабочая сила, информация и т.п.), т.е. все то, без чего немыслимо производство продукции и оказание услуг в количестве и качестве, требуемом рынком.
2. Факторы, обеспечивающие желаемый уровень экономического и технического

развития предприятия (НТП, организация труда и производства, повышение квалификации, инновации и инвестиции и т.д.).

3. Факторы, обеспечивающие коммерческую эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия (умение вести высокоэффективную коммерческую и снабженческую деятельность).

Какой-либо строго очерченной грани между этими группами нет. К примеру, большая часть средств производства является не только необходимым условием производства товаров и оказания услуг, но и определяет его технический уровень.

Вместе с тем по степени воздействия на производство они различны. Так, первая группа факторов определяет ресурсы предприятия, его возможности, а степень реализации этих возможностей зависит от использования второй группы.

Несколько в стороне стоит третья группа факторов. Ее возникновение непосредственно связано с рыночными отношениями. Их реализация направлена на:

- обеспечение ритмичности производства путем определенной организации его обеспечения всеми необходимыми ресурсами для производства товаров в качестве и количестве, позволяющим удовлетворять требования рынка;
- снижение издержек производства или их удержание на определенном уровне посредством проведения эффективной коммерческой работы;
- получение прибыли в объеме, обеспечивающем техническое и экономическое развитие предприятия.

Это достигается путем проведения маркетинга товара. Их различная роль в производстве товаров и его развитии определяет специфику использования каждой группы факторов.

Особенность ресурсного обеспечения состоит в том, что оно по своей стоимости составляет более 90% имущества и денежных средств предприятия, а также переносит свою стоимость на готовый продукт либо по частям (основные фонды), либо полностью (предметы труда, рабочая сила). Отсюда и различные требования к их обеспечению.

Например, основные фонды в силу их большой стоимости и продолжительности использования должны обладать высокой производительностью, экономичностью в использовании, универсальностью, надежностью в работе, а предметы труда по своему количественному и качественному составу - достаточными для производства необходимой продукции и в то же время минимальными, не ведущими к увеличению издержек производства за счет образования сверхнормативных запасов.

Но это только одна сторона вопроса, другая состоит в необходимости рационального использования наличных производственных ресурсов, что потребует прежде всего рассмотрения содержания таких экономических категорий, как себестоимость, прибыль, рентабельность, ценообразование в условиях рыночных отношений. Без них невозможно решение проблемы: что, сколько, как, в каком виде производить.

Необходим постоянный контроль за складывающимся соотношением между доходами и затратами, связанными с изготовлением продукции и оказанием услуг. В частности, в принятии решения "что и сколько производить?" большое значение имеет знание средних издержек производства на единицу продукции. Но этого недостаточно.

Чтобы решить, до каких пределов следует увеличивать масштабы производства, необходимо знание предельных издержек (себестоимости). Дело в том, что с ростом масштабов производства, вызванного дополнительным приобретением средств производства, себестоимость единицы продукции снижается.

Но это снижение не может быть беспрепятственным, наступает момент, когда она начинает расти. Это и есть предельная себестоимость. Иными словами, надо формировать такие издержки, которые дают наилучший результат. На практике это означает получение как можно большей прибыли.

3. Производственные и рыночные связи предприятия.

При прежней административно-командной системе основной целью предприятия называлось удовлетворение общественных потребностей. В условиях рыночной экономики эта цель остается наряду с целью получения максимально возможной прибыли.

Цивилизованные рыночные отношения требуют разумного сочетания обеих целей. Ведь бизнес – это экономическая деятельность предпринимателей, их искусство и способность приносить все возрастающие размеры прибыли, обеспечивать высокий уровень рентабельности. Развитие бизнеса в условиях открытой экономики способствует насыщению потребительского рынка товарами и услугами, активизирует структурную перестройку экономики, стимулирует внедрение научно-технических достижений, способствует повышению эффективности производства.

Создавая предприятие, любой предприниматель должен иметь перед собой четкую идею. Эта идея должна быть подкреплена системой получения заказов на свою продукцию или услуги. Намечаемый выпуск продукции (услуг) должен быть обеспечен необходимыми материальными ресурсами. Наконец, начиная новое дело, следует продумать возможность постоянного пополнения своего капитала. Все эти вопросы должны быть отражены в бизнес-плане.

Важным качеством предпринимателя современного предприятия является способность гибко реагировать на изменение ситуации. Для этого необходимо быть компетентным в выбранной сфере деятельности. Следует подобрать надежных партнеров. Надо быть готовым к конкурентной борьбе. Необходимо организовать маркетинговые исследования, уметь поддерживать неформальные связи и официальные отношения, как с поставщиками, так и с потребителями продукции (заказчиками).

В условиях рыночной экономики возрастает значение трех основных направлений организации промышленного предприятия:

- научной организации производства;
- научной организации труда (НОТ);
- научной организации управления.

Научная организация производства имеет целью создание оптимальной технико-технологической системы на предприятии. Это эффективно функционирующие производственное оборудование и технология и упорядоченные взаимосвязи работников. Задачи НОТ – построение здоровых формальных отношений работников в коллективе. НОТ включает систему мер по созданию условий эффективного творческого

труда. Но возможности НОТ ограничены финансовыми ресурсами предприятия.

Научная организация управления – это система технических и организационных средств, обеспечивающих целенаправленное воздействие на материальную и человеческую подсистемы предприятия. Она обеспечивает их взаимодействие в целях достижения наилучшего технико-экономического эффекта.

Любая предпринимательская деятельность – это организация взаимосвязей между людьми. И чем более умело она регулируется, тем больше возможностей в получении экономической выгоды и прибыльности понесенных затрат.

В условиях рыночной экономики любое предприятие (предприниматель), занимающееся производственной деятельностью, сталкивается с множеством проблем.

Первая из них – найти свою «хозяйственную нишу». Для этого необходимо изучить состояние рынка, спрос и предложение на те или иные товары в соответствующем регионе. Изучаются возможности получения льгот – налоговых, заемных и других, т.е. определяются условия инвестирования средств. Все эти данные открыты, доступны. Они содержатся в многочисленных публикациях, в статистической информации, в законодательных актах. Определив свою «хозяйственную нишу», устанавливается специализация предприятия. Оцениваются возможности будущих потребителей, узнаются возможные сведения о конкурентах, решаются вопросы о технике и технологии.

Немаловажное значение имеет выбор формы предпринимательства (предприятия), возможность выбрать индивидуальную и коллективную формы деятельности. Избрав

индивидуальную форму, предприниматель действует на свой страх и риск. Его предприятие является частным, оно принадлежит ему на праве собственности. В случае неудачи собственник несет полную ответственность по обязательствам предприятия. Сделав выбор в пользу коллективной формы, предприниматель делит ответственность с партнерами по предприятию. Такая форма позволяет уменьшить риск, привлечь дополнительные ресурсы. Выбор формы предприятия – весьма ответственное дело. Поэтому не следует ограничиваться собственной интуицией. Необходимо учитывать и хозяйственную, и правовую среду, в которой предстоит действовать предприятию.

Следующий шаг – формирование производственной базы. Предпринимателю следует приобрести или взять в аренду производственные и складские помещения, оборудование, станки, инструмент, приобрести сырье и материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, привлечь рабочую силу. Здесь предприятие вступает в отношения с производителями оборудования, поставщиками сырья и материалов, с посредническими фирмами. Работники нанимаются на бирже труда, через объявления в прессе и другими путями.

Важный этап – привлечение финансовых средств. Собственных средств у предпринимателя для начала дела, как правило, не достаточно. Потребуются заемные средства. Возможно, выпустить акции и другие пути. В этих случаях предприятие вступает во взаимоотношения с юридическими и физическими лицами, приобретающими его акции. Для получения кредитов заключаются договора с коммерческими банками.

Предоставление банками кредитов предприятиям нередко сопровождается различными видами страховых операций. Страхованию могут подлежать здания, запасы материальных ценностей и другое. В этом случае предприятия вступают в деловые взаимоотношения со страховыми компаниями.

Выпуская акции, облигации, другие ценные бумаги или приобретая их, предприятия обращаются к фондовому рынку, т.е. рынку ЦБ. Это взаимоотношения предприятия с фондовыми рынками, кредитно-финансовыми институтами, инвестиционными фондами.

Таков перечень производственных и рыночных связей предприятия.

4. Классификация предприятий.

Основными признаками классификации предприятий являются:

1. Отраслевая и предметная специализация.
2. Структура производства
3. Мощность производственного потенциала (размер предприятия)
4. Характер деятельности
5. Масштаб производства однотипной продукции
6. Доминирующий фактор производства

В основе **отраслевой специализации** лежат отраслевые различия продукции. В народном хозяйстве используется два признака отраслевой принадлежности предприятия: административно-организационная и продуктовая (чистая).

При использовании административно-организационного признака учитывается основной заявленный вид деятельности и принадлежность предприятия к определенному ведомству или предпринимательскому союзу.

Согласно второму признаку отраслевая принадлежность определяется структурой и объемом производства определенного вида продукции.

По **структуре производства** предприятия делятся на узкоспециализированные (выпускают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства, например, сталь); многопрофильные (выпускают продукцию широкого ассортимента или различного назначения), комбинированные (производства, в которых один вид продукции или сырья превращается в другой вид. Например, сырье - пряжа - ткань), диверсифицированные.

По **мощности производственного потенциала** предприятия делятся на три группы малые, средние и крупные. В основу классификации заложены следующие признаки:

численность персонала, стоимостной объем выпуска продукции, стоимость средств производства.

Для группировки предприятий по мощности используются различные нормативы. В РФ по численности выделяют малые предприятия: в промышленности до 100 человек, в сельском хозяйстве до 60 человек, в розничной торговле до 30 человек, в прочих предприятиях до 50 человек.

По остальным признакам используют отраслевые нормативы.

По **характеру производства** различают предприятия, производящие материальные блага (товары) и услуги.

По **назначению готовой продукции** предприятия делятся на предприятия, производящие средства производства, и производящие предметы потребления.

По **масштабам производства однотипной продукции** различают предприятия с массовым, серийным, единичным производством. Тип производства определяется по коэффициенту закрепления операций или коэффициенту серийности: массовое производство (от 1 до 3), крупносерийное (4-10), среднесерийное (11-20), мелкосерийное (20-40), единичное (более 40).

Характерной особенностью **массового производства** является изготовление однотипной продукции ограниченной номенклатуры в больших объемах в течение длительного времени. Массовое производство использует маркетинг, ориентированный на крупные рыночные сегменты. Узкий ассортимент товаров позволяет поддерживать на низком уровне себестоимость производства, хранения и транспортировки.

Наиболее распространенным типом организации производства является **серийное производство**, которое характеризуется изготовлением ограниченной номенклатуры изделий партиями (сериями), повторяющимися через определенные промежутки времени на рабочих местах с широкой специализацией. Серийное производство позволяет реагировать на изменения рыночной конъюнктуры.

Единичный тип производства характеризуется изготовлением широкой номенклатуры изделий в единичных количествах, повторяющихся через определенные промежутки времени на рабочих местах, не имеющих определенной специализации. Значительная трудоемкость продукции, высокая квалификация работников, применение универсального оборудования обуславливают высокую себестоимость выпускаемых изделий. Единичное производство позволяет удовлетворять потребности каждого потребителя.

По **признаку доминирующего фактора** предприятия делятся на трудоемкие, капиталоемкие, материалоемкие, научоемкие.

Предприятия также классифицируют по форме собственности, организационно-правовой форме.

По **форме собственности** предприятия подразделяются на **частные**, которые могут существовать в виде независимых фирм или объединений и их составных частей; **государственные**, в том числе **муниципальные** и **смешанные**, где государство обладает большей частью капитала и или играет решающую роль в управлении.

1.3 Лекция № 3 (2 часа)

Тема: «Виды и формы предпринимательской деятельности»

1.3.1 Вопросы лекции:

1. Предпринимательская деятельность предприятия.
2. Производственное предпринимательство.
3. Коммерческое предпринимательство.

1.3.2 Краткое содержание вопросов:

1. Предпринимательская деятельность предприятия.

Рыночные отношения порождают у многих граждан естественное стремление иметь собственное дело, с помощью которого они приумножат собственность. В конечном итоге это приводит к появлению особого вида деятельности - предпринимательства.

Предпринимательство является одной из наиболее активных форм экономической деятельности. Поведение людей, как известно, обостряется, когда они рисуют чем-то (имуществом, падением популярности, деньгами, положением и т.д.). Предприниматели не всегда знают, продадут ли они все свои товары и услуги и насколько выгодно. Они идут на риск: ведь такие же товары и услуги поступают на рынок и от других производителей. Это создает условия для возникновения такой деятельности, которая выражается в вечном поиске улучшения своего положения в сравнении с существующим, всегда заставляет предпринимать что-то для того, чтобы процветать и развиваться.

Рассмотренные характеристики дают возможность выделить важнейшие отличительные черты предпринимательства.

Во-первых - это самостоятельность и экономическая свобода деятельности. Любой предприниматель независим в принятии решения по поводу организации собственного дела в любой экономической сфере (естественно, кроме запрещенной законом).

Во-вторых, деятельность предпринимателя связана с риском и неопределенностью успеха начатого дела. Поэтому такая деятельность предъявляет жесткие требования к личным качествам человека, занятого предпринимательством. Здесь важны и грамотность, и знания, и умения, и характер.

В-третьих, важнейшей отличительной чертой предпринимательской деятельности является опора на инновации. Это творческая, поисковая деятельность инициативных людей, которые согласно Й. Шумпетеру реформируют и революционизируют производство и другие сферы деятельности.

Инновационный характер предпринимательства может и должен проявляться во всех сферах деятельности, ибо в противном случае эту деятельность по всем критериям трудно причислить к истинно предпринимательской.

Именно творческий, поисковый инновационный характер предпринимательства, его нацеленность на достижение принципиально новых результатов отличают этот тип экономического поведения от репродуктивных (рутинных, шаблонных) типов экономической деятельности.

Таким образом, научное понимание предпринимательства не сводится лишь к одной единственной функции - извлечение прибыли. Это многосложное понятие и многофункциональное явление.

Очевидно, что важнейшие черты предпринимательства, отмеченные выше, должны быть отражены в его определении. В этой связи рассмотрим определение предпринимательства, данное в Гражданском кодексе Российской Федерации, который устанавливает гражданские права и свободы, регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность.

В ст. 2 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации определено, что "предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке".

В определении предпринимательства, данном в Гражданском кодексе Российской Федерации, присутствуют две отличительные черты этой деятельности: самостоятельность и рисковость, однако ничего не сказано о третьей отличительной черте, что эта деятельность основана на инновациях. Иными словами, определение, данное в Гражданском кодексе Российской Федерации, не в полной мере характеризует сущность предпринимательской деятельности. В этой связи предлагается следующее определение.

Предпринимательство - это самостоятельная, творческая деятельность, направленная на поиск и реализацию инноваций для создания новых и совершенствования имеющихся

продуктов (услуг) производств, организаций, осуществляемая на свой риск в целях получения прибыли.

Представляется, что данное определение более полно характеризует предпринимательскую деятельность, поскольку включает все три отличительные черты деятельности.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом, включая хозяйственно-производственную, торгово-закупочную, инновационную, консультационную, коммерческое посредничество, а также операции с ценными бумагами и др.

Указанные виды деятельности могут осуществляться непосредственно одним человеком или коллективом (партнеры) с применением наемного труда или без него, с образованием юридического лица или без него.

Субъектами предпринимательства могут быть:

- граждане РФ и других государств, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;
- граждане иностранных государств и лица без гражданства в пределах полномочий, установленных законом;
- объединения граждан (партнеры).

Статус предпринимателя приобретается только посредством государственной регистрации предприятия. В тех случаях, когда предпринимательская деятельность ведется без применения наемного труда, она регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность, а с привлечением наемного труда - как предприятие.

Из этого следует, что предпринимательская деятельность осуществляется в двух формах:

- самим собственником средств производства на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность (индивидуальная трудовая деятельность);
- руководителем предприятия от имени собственника. Пределы распоряжения такой собственностью регулируются контрактом (договором), определяющим взаимные обязательства сторон. В этом договоре указываются ограничения прав в использовании имущества и проведении отдельных видов деятельности, порядок и условия финансовых взаимоотношений и материальной ответственности сторон, основания и условия расторжения договора.

Собственник имущества не имеет права вмешиваться в деятельность предпринимателя после заключения договора с управляющим (предпринимателем), за исключением случаев, предусмотренных договором, уставом предприятия и законом.

Предприниматель (руководитель) имеет право:

- привлекать на договорных началах и использовать финансовые средства, объекты интеллектуальной собственности, имущество и отдельные имущественные права граждан и юридических лиц;
- самостоятельно формировать производственную программу, выбирать поставщиков и потребителей своей продукции, устанавливать на нее цены в пределах, определенных законодательством РФ и договорами;
- осуществлять внешнеэкономическую деятельность;
- осуществлять административно-распорядительную деятельность по управлению предприятием;
- нанимать и увольнять работников от имени собственника предприятия.

По всем пунктам предприниматель обязан организовать деятельность в соответствии с законодательством РФ и заключенными им договорами и нести ответственность по закону за ненадлежащее исполнение заключенных договоров, нарушение прав собственности других субъектов, загрязнение окружающей среды, нарушение антимонопольного законодательства, несоблюдение безопасных условий труда, реализацию потребителям продукции, причиняющей вред здоровью.

Формула предпринимательства проста: получение максимальной прибыли при минимальном риске. Однако ее реализация осуществляется в условиях высокого уровня неопределенности в успехе дела. Эта неопределенность, с одной стороны, обуславливается рыночными отношениями (будут ли признаны на рынке предложения бизнесмена), а с другой - динамичностью изменения спроса и предложения. Отсюда важнейшими чертами предпринимательства являются риск, мобильность, динамичность предпринимательских действий (не опоздать, вовремя уловить изменяющийся спрос). Предприниматель, как говорят, не сидит на месте, он непрерывно ищет новое. Чтобы выдержать конкуренцию, он постоянно совершенствует технологию производства, корректирует цену товара, его качество в соответствии с изменениями, происходящими в сфере его действия.

Французский экономист Ж.Б. Сей еще в 1800 г. заметил, что предприниматель перемещает экономические ресурсы из области низкой производительности и низких доходов в область более высокой производительности и прибыльности.

Вместе с тем предпринимательство, как и любой вид деятельности, должно иметь теоретические основы, объясняющие его сущность. Если исходить из назначения предпринимательской деятельности, а именно непрерывного поиска нового, постоянного улучшения положения предприятия, то, очевидно, что оно не может опираться только на классическую экономическую теорию, которая дает пути оптимизации того, что уже есть, т.е. оно концентрируется на вопросах извлечения максимальной прибыли из наличных ресурсов и достижения равновесия.

В этой связи мы разделяем точку зрения американского ученого П. Ф. Друкера о том, что теоретической основой предпринимательской деятельности является экономическая теория динамического неравновесия.

Родоначальником этой теории был Шумпетер, который в своей книге "Теория экономического развития" (1912 г.) отказался от традиционной экономической теории и утверждал, что "нормой" здоровой экономики является не равновесие или оптимизация, а динамическое неравновесие, вызванное деятельностью новатора-предпринимателя, которая направлена на создание нового потребительского спроса, на получение что-то иного, отличного от предыдущего, обеспечивающего качественно более полное удовлетворение потребностей. Правда, последнее не всегда означает что-то совершенно новое. Оно, как правило, основывается на уже известной потребительной стоимости (товаре или услуге), но, внедрив новую технологию, повысив отдачу на капиталовложения, предприниматель создаст новый рынок и нового потребителя. Примером этого является сеть ресторанов Макдональдс, деятельность которых является чистым предпринимательством. Мы здесь имеем положение, при котором спрос на эту продукцию вырос до такой степени, что образовалась особая "рыночная ниша".

Добиться вышеперечисленного предприниматель может с помощью имеющегося "ресурса", в который он должен "вдохнуть" новую жизнь или найти новый ресурс, который поможет создать новые потребительские стоимости, приводящие в конечном итоге к так называемому созидальному разрушению. Дело в том, что любой ресурс становится полезным только тогда, когда человек отыщет его в природе и наделит его экономической ценностью, т.е. может получить из него или создать с его помощью новые товары или услуги.

Отсюда следует, что основным принципом теории динамического неравновесия является инновационность подхода, в результате осуществления которого создается новый ресурс, нарушающий принятый баланс.

Этот инновационный подход следует рассматривать как инновационный процесс, происходящий постоянно и целенаправленно в поиске изменений существующей практики как источника получения социальных и экономических благ.

Наиболее существенные изменения основаны на новых и блестящих идеях, но при их реализации необходимо руководствоваться рядом принципов, а именно:

- все нововведения должны носить целенаправленный характер;
- все нововведения должны начинаться с анализа возможностей, и, прежде всего,

анализировать источники инновационных возможностей;

- установление восприимчивости рынком осуществляемых нововведений.

Нововведения должны быть простыми и направлены на решение только одной задачи. Простота и доступность - залог успеха.

Следуя этим принципам, предприниматель на практике может добиться хороших результатов в работе.

В этом случае возникает вопрос: чем же отличаются от предпринимательства по своему содержанию относительно устойчивые формы экономической деятельности (это, как правило, относится к организации работы предприятий, располагающих большими производственными и материальными фондами), которые в условиях рынка также стремятся к получению прибыли как экономической основы их развития? Это отличие состоит в том, что их деятельность (формы и методы) основывается на долгосрочных целях развития предприятия, а цели включают не только получение прибыли, но и увеличение или удержание доли рынка для сбыта своих товаров или оказания услуг, создание новых видов продуктов и услуг, радикальное улучшение качества выпускаемой продукции, постоянное обновление ассортимента и т.д.

Необходимость учета долгосрочных целей развития предприятия обуславливается тем, что их выполнение - проведение НИОКР, длительность изготовления, налаживание кооперации и т.д. - требует длительного времени. Кроме того, необходимо повышать эффективность использования дорогостоящего оборудования, что возможно только на долгосрочной основе. Это, конечно, не означает, что обычная форма экономической деятельности не включает определенные элементы предпринимательской деятельности. Напротив, мобильность и динамичность, стремление чутко улавливать конъюнктуру рынка и другие черты предпринимательства, всегда рассматриваются в плане осуществления текущих тактических действий, направленных на успешную реализацию стратегических целей с учетом изменяющихся условий среды, в которой работают предприятия.

В то же время и предприниматель в своих действиях исходит из долгосрочного прогноза и даже, может быть, из установления долгосрочных целей (в данном случае в качестве долгосрочной цели, как правило, берется прибыль) своего развития, но это не имеет определяющего значения для результатов его деятельности. Он исходит из необходимости получения результата в течение короткого периода, для него первостепенное значение приобретает (учитывая, что в его распоряжении небольшие финансовые и материальные средства) ускоренная оборачиваемость финансовых средств. Эта особенность предпринимательства предполагает установление соответствующей технологии его ведения.

2. Производственное предпринимательство.

К производственному предпринимательству относится деятельность, направленная на производство продукции, проведение работ и услуг, сбор, обработку и предоставление информации, создание духовных ценностей и т.п., подлежащих последующей реализации потребителям. Основным полем приложения его усилий являются производственные предприятия и учреждения.

Круг интересов производственного предпринимательства довольно разнообразен, и для его реализации требуются финансовые и материальные ресурсы, порой довольно значительные. Стремление получить, как можно большую прибыль при меньшем риске предполагает осуществление соответствующей технологии ведения дела. Исходным элементом этой технологии является выбор основной области деятельности. Ее содержательная сторона определяется финансовыми ресурсами и личными склонностями предпринимателя.

Выбор вида деятельности предполагает проведение предварительного маркетинга, т.е. изучения, насколько предлагаемый товар или услуга необходимы потребителю, стабильны ли спрос на них, его величина и тенденции развития в будущем, каковы возможная продажная цена единицы товара, издержки его производства и реализации, предполагаемые объемы

продаж.

Результатом производственно-предпринимательской деятельности является производство продукта, который требует своей реализации. Мероприятия по его реализации составляют третью стадию технологии предпринимательства. Реализация возможна: с помощью посредников-агентов, брокеров и т.п. или своими собственными силами. Это наиболее ответственная стадия технологии предпринимательства, от продуманности осуществления которой зависит успех всего начатого дела.

Усилия предпринимателя еще на второй стадии (установление величины финансовых средств, необходимых для ведения выбранной предпринимательской деятельности) должны быть сосредоточены на заключении сделки на поставку изготовленного продукта до начала его производства и лучше всего на долгосрочной основе, что позволит снизить риск банкротства. На этой стадии технологии предприниматель внимательно следит за конъюнктурой, чтобы вовремя отреагировать на изменения, происходящие в спросе. Эта реакция находит свое выражение в индивидуализации производимого товара (услуг) и в установлении на него соответствующего уровня цены.

Поскольку на рынке появляются все новые и новые товары и услуги, то в предпринимательской деятельности в условиях недостатка финансовых средств чрезвычайно важно, чтобы товары не залеживались и высвобождающиеся финансовые средства вкладывались снова в дело, т.е. предприниматель должен стремиться к ускорению оборачиваемости денег. Считается, что сделка должна давать годовую прибыль не менее 20-22% затрат.

Ситуация заставляет предпринимателя держать в центре своего внимания каналы распределения товаров и услуг (оптовая и розничная сеть, дилеры, агенты и т.д.). Это и представляет собой четвертую стадию технологии. Дело в том, что в зависимости от выбранных каналов (форм) доведения товаров до потребителей в значительной степени определяется скорость оборота вложенных средств.

3. Коммерческое предпринимательство.

Этот вид деятельности характеризуется тем, что суть его содержания составляют товарно-денежные отношения и торгово-обменные операции. Иначе имеет место перепродажа товаров и услуг. В отличие от производственно-предпринимательской деятельности здесь нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции и др.

В качестве исходной стадии технологии стоит выбор: что покупать, что перепродаивать и где. При решении этих вопросов, прежде всего, следует исходить из положения, что реализационная цена товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать его в намеченнем масштабе сделки. Предприниматель должен быть уверен, что эти условия выполнимы. Для этого предприниматель должен провести тщательный маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и на выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка, т.е. какие товары и услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации. Эти шаги составят вторую стадию технологии.

Зная предварительную прогнозную оценку движения товаров и услуг, предприниматель вырабатывает для себя конкретный план действий (бизнес-план). В нем определяются мероприятия по проведению сделки купли-продажи, делаются расчеты цен по закупке и продаже товара, затрат и результатов. В нем также определяются необходимое количество работников, объем транспортных работ, проведение рекламной кампании, работ по оформлению коммерческих документов.

В бизнес-плане также рассматриваются:

- закупка товаров для последующей продажи;
- получение услуг от сторонних организаций и их оплата;
- наем помещений и складов для хранения, торговых точек для реализации;

- формы реализации товара;
- обоснование получения кредитов или других заемных средств;
- выплата налогов и платежей государственным и местным финансовым органам.

Важно, чтобы многие мероприятия были увязаны по срокам и исполнителям. На основе бизнес-плана рекомендуется проводить укрупненные балансовые оценочные расчеты, на основании которых предприниматель может получить представление о выгодности или убыточности сделки.

1.4 Лекция № 4 (2 часа)

Тема: «Организационно-правовые формы предприятий»

1.4.1 Вопросы лекции:

1. Хозяйственные общества.
2. Хозяйственные товарищества
3. Производственные кооперативы (артели).
4. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.

1.4.2 Краткое содержание вопросов:

1. Хозяйственные общества.

Хозяйственные общества — это предприятия, учреждения, организации, созданные на началах договора юридическими лицами и гражданами путем объединения их имущества и предпринимательской деятельности с целью получения прибыли. Существуют такие виды хозяйственных обществ.

Акционерным называется хозяйственное общество, уставный фонд которого разделен на определенное количество акций равной номинальной стоимости; такое общество несет ответственность по обязательствам только своим имуществом. Акционеры отвечают по обязательствам общества только в рамках принадлежащих им акций. Учредителями акционерного общества могут быть юридические и физические лица. Различают два вида акционерного общества: открытое и закрытое. Открытое акционерное общество — это общество, акции которого распространяются путем открытой подписки и купли-продажи на бирже. Закрытое акционерное общество — это общество, акции которого распространяются между его учредителями и не могут распространяться путем подписки, а также покупаться и продаваться на бирже.

Общество с ограниченной ответственностью имеет уставный фонд, разделенный на доли. Его участники несут ответственность по долгам общества в пределах своих вкладов.

В обществе с дополнительной ответственностью уставный фонд разделен на части; его участники несут ответственность по обязательствам общества своими взносами в уставный фонд, а при недостаточности этих сумм — дополнительно принадлежащим им имуществом в одинаковом для всех участников размере. Предельный размер ответственности участников указывается в учредительных документах.

Полным называют хозяйственное общество, участники которого занимаются предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по его обязательствам всем своим имуществом. Дела общества ведутся в соответствии с общим согласием всех участников.

Командитным называется общество, в которое входят участники, несущие ответственность по его обязательствам всем своим имуществом, и участники (вкладчики), несущие ответственность в пределах своего вклада в имущество общества. Дела

командитного общества имеет право вести только участник (или участники) с полной ответственностью.

2. Хозяйственные товарищества.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенными на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом.

Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственные товарищества (ст 69 — 86 ГК РФ) могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (командитного товарищества).

Полным признается товарищество, участники (полные товарищи) которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Участниками полных и командитных товариществ (товариществ на вере) могут быть как индивидуальные предприниматели, так и коммерческие организации. Имущество таких товариществ, созданное за счет вкладов, произведенное и приобретенное в процессе хозяйственной деятельности, принадлежит товариществу на праве собственности.

Лицо может быть полным товарищем только одного товарищества. Участников полного товарищества не может быть менее двух.

Единственный учредительный документ товарищества — его учредительный договор.

Он должен быть подписан всеми полными товарищами.

Вкладом в складочный капитал могут быть деньги, ценные бумаги, а также имущественные права, имеющие денежную цену. Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех его участников. Каждый участник имеет один голос и вправе заниматься со всей документацией по ведению дел.

Каждый участник полного товарищества вправе действовать от имени товарищества, если учредительным договором не установлено, что все его участники ведут дела совместно. При совместном ведении дел товарищества его участниками для совершения каждой сделки требуется согласие всех участников товарищества. Если ведение дел поручено одному или некоторым членам, то остальные члены для совершения сделки от имени товарищества должны иметь доверенность от участника, на которого возложено ведение дел товарищества.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между участниками пропорционально их долям в складочном капитале.

Участники полного товарищества солидарно несут субсидированную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Субсидированная ответственность означает дополнительную ответственность всех «товарищей» пропорционально размеру их вклада.

Товарищество на вере (ст. 82 — 86 ГК РФ), называемое также командитным товариществом, отличается от полного товарищества тем, что в нем наряду с полными товарищами имеется один или несколько участников вкладчиков (командистов). Последние несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Поэтому вкладчиками могут быть граждане и любые юридические лица, а не только индивидуальные предприниматели и коммерческие организации.

Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе стать вкладчиками в командитном товариществе, если иное не установлено законом.

Товарищество на вере создается и действует на основании учредительного договора. Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества на вере,

выступать от его имени иначе, как по доверенности.

Вкладчик товарищества на вере имеет право:

- Получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на его долю в складочном капитале.
- Знакомиться с годовыми отчетами и балансами товарищества.

Товарищество на вере ликвидируется при выбытии всех участвовавших в нем вкладчиков. Однако полные товарищи вправе вместо ликвидации преобразовать товарищество на вере в полное товарищество.

3. Производственные кооперативы (артели).

Производственный кооператив (артель) — добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Законом и учредительными документами кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Основными видами деятельности являются производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание. Юридические лица, являясь членами производственного кооператива, могут участвовать в его деятельности посредством выполнения каких-либо работ или услуг.

Члены кооператива несут по его обязательствам субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных законами о производственных кооперативах. Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «артель». Правовое положение производственных кооперативов, права и обязанности их членов регулируются ст. 107-112 ГК РФ и Федеральным законом от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах». Особенности создания и деятельности сельскохозяйственных кооперативов (производственных, перерабатывающих, обслуживающих сельскохозяйственных производителей) установлены Законом о сельскохозяйственной кооперации.

Учредительным документом производственного кооператива выступает устав, утверждаемый общим собранием его членов.

В производственном кооперативе не создается уставный капитал, а находящееся в его собственности имущество делится на паи его членов. Уставом может быть установлено, что определенная часть принадлежащего имущества составляет неделимые фонды, используемые на цели, определяемые уставом кооператива. Член кооператива обязан внести к моменту регистрации кооператива не менее 10% паевого взноса, а остальную часть — в течение года со дня регистрации. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива. В таком же порядке распределяется и имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов (ст. 109 ГК РФ).

Член кооператива вправе по своему усмотрению выйти из кооператива, и ему должна быть выплачена стоимость пая или выдано имущество, соответствующее его паю. Член кооператива может быть исключен из кооператива по решению общего собрания в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей, возложенных на него уставом, а также в других случаях, предусмотренных законом и уставом кооператива.

В случае необходимости обратить взыскание на пай члена кооператива по его личным долгам и при недостатке его имущества допускается обращение взыскания на его пай в порядке, предусмотренном законом и уставом (ст. 111 ГК РФ).

Высший орган управления кооператива — общее собрание его членов. В кооперативе с числом членов более пятидесяти может быть создан наблюдательный совет, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива. Последними являются правление и (или) председатель кооператива. Исполнительные органы осуществляют текущее руководство деятельностью кооператива. Членами наблюдательного совета и

правления кооператива, а также председателем кооператива могут быть только члены кооператива. Член кооператива не может быть одновременно членом наблюдательного совета и членом правления либо председателем кооператива. Член наблюдательного совета или исполнительного органа может быть исключен из кооператива по решению общего собрания в связи с его членством в аналогичном кооперативе. К исключительной компетенции общего собрания членов кооператива относятся: изменение устава кооператива; образование наблюдательного совета и прекращение полномочий его членов, а также образование и прекращение полномочий исполнительных органов кооператива; прием и исключение членов кооператива, утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов кооператива и распределение его прибылей и убытков; решение о реорганизации и ликвидации кооператива.

Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием (ст. 110 ГК РФ).

Производственный кооператив по единогласному решению его членов может преобразоваться в хозяйственное товарищество или общество.

4. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Особенность унитарных предприятий заключается в отсутствии права собственности на имущество.

Унитарное предприятие — коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником этого имущества.

Унитарным государственным (муниципальным) предприятие считается еще и потому, что его имущество неделимо и не может быть распределено по вкладам (долям, акциям), в том числе и между работниками предприятия.

Унитарность — специфическая форма организации деятельности. Унитарность характеризуется:

- созданием юридического лица путем выделения собственником определенной имущественной массы, а не объединения собственности нескольких лиц;
- сохранением права собственности на имущество за учредителем;
- закреплением имущества за юридическим лицом на ограниченном вещном праве (хозяйственного ведения или оперативного управления);
- неделимостью имущества;
- отсутствием членства;
- единоличными органами управления.

К основным причинам создания унитарных предприятий следует отнести:

- необходимость использования имущества, приватизация которого запрещена;
- осуществление деятельности по решению социальных задач, в том числе реализации определенных товаров и услуг по минимальным ценам и организации закупочных и товарных интервенций по товарам первой необходимости;
- обеспечение отдельных дотируемых видов деятельности и ведение убыточных производств.

Цель деятельности унитарных предприятий — решение государственных задач на коммерческой основе.

Правила ст. 113-115, 294-297 ГК РФ регулируют только правовое положение предприятий и не затрагивают права и обязанности работников, как имеет место с участниками и членами хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов. Права и обязанности работников определяются, прежде всего, трудовым правом. Если унитарное предприятие с согласия собственника внесло вклад в хозяйственное общество, то получаемая прибыль не может распределяться между работниками предприятия, она становится имуществом этого предприятия в целом.

Имущество, выделяемое унитарному предприятию при его создании, находится в государственной или муниципальной собственности и принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Фирменное наименование унитарного

предприятия должно содержать указание на собственника его имущества. В уставе должно быть четко указано, кому (Российской Федерации, какому конкретно субъекту Российской Федерации или органу местного самоуправления) принадлежит имущество унитарного предприятия на праве собственности. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества. Органом унитарного предприятия выступает руководитель, который назначается собственником или уполномоченным собственником органом и им подотчетен.

1.5 Лекция № 5 (2 часа)

Тема: «Качество, стандартизация и сертификация продукции»

1.5.1 Вопросы лекции:

1. Понятие качества продукции.
2. Показатели качества продукции.
3. Управление качеством продукции.
4. Стандартизация продукции, работ, услуг.

1.5.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие качества продукции.

Качество продукции – совокупность свойств и признаков продукции, товаров, услуг, обуславливающих их способность удовлетворять потребности и запросы людей, соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям. Качество определяется мерой соответствия товаров и услуг условиям и требованиям стандартов, договоров, контрактов, запросов потребителей.

Понятие «качество» определяется стандартом ИСО 8402–94 как «совокупность свойств и характеристик продукта или услуги, относящихся к его способности определяет предполагаемые потребности». Качество создается с помощью техники на базе надлежащего образа мышления. Такой подход ведет к понятию качества в философии всеобщего управления качеством. Другая формулировка понятия «качество» основывается на нескольких разнообразных принципах, исходя из которых можно отобразить всю многоаспектность этого понятия.

С точки зрения объективной оценки признаков продукта, качество может быть измерено. Различия в качестве могут быть количественно отражены при помощи обусловленных особенностей изделия или услуги.

С точки зрения потребителя, качество продукции устанавливается в первую очередь субъективной оценкой покупателя, а уже затем – характеристиками самого продукта. Некоторые потребители имеют разнообразные требования, причем те продукты, которые удовлетворяют эти потребности в наилучшем варианте, рассматриваются как имеющие наивысшее качество.

С точки зрения производственного процесса, качество – это соблюдение спецификаций, и любое отклонение от них приводит к ухудшению качества. Наилучшее качество предполагает хорошо проделанную работу, итог которой целиком соответствует предъявляемым запросам.

С точки зрения соотношения цены и полезности, качество проявляется посредством расходов и цен. Качественная продукция осуществляет определенную функцию по доступной цене, а также в соответствии со спецификацией по приемлемым затратам.

Выделяют следующие основные причины, почему проблема обеспечения качества так актуальна и важна в современной производственной деятельности:

1) качество – ключевой аспект для совершения покупки для наиболее значимых потребителей. Лишиться заказа из-за недостаточного уровня качества намного хуже, чем

из—за чересчур высокой цены: так можно потерять покупателя навсегда;

2) качество всеохватывающее. Организация осуществляет множество конкретных действий, чтобы противостоять конкуренции. Качество и системы управления качеством предлагают набор операций, объединяющий все фазы производственного процесса — продуктовую политику, планирование, маркетинг, сбыт, персонал, инновации и технологию, — для того чтобы предприятие удачно функционировало на рынке;

3) качество — главный инструмент снижения издержек. Всегда дешевле производить правильно с первого раза, чем позднее устранять ошибку;

4) качество ведет к укреплению позиций предприятия на рынке. В условиях открытых и либерализованных рынков продукты и услуги делаются все более взаимозаменяемыми. Уровень качества продукции становится решающим.

Понятие «качество» также рассматривают как двухуровневое.

Качество первого уровня (т. е. техническое качество) — вырабатывается на этапах исследований, разработок и производства. Управление качеством на этом этапе содержит действия по соблюдению нужного минимума качественных и количественных запросов к продукции.

Качество второго уровня (коммуникативное качество) — складывается на этапах пред—и послепродажного обслуживания. Для обеспечения качества на этих этапах осуществляются операции, ориентированные на исчерпывающее удовлетворение требований потребителей.

2. Показатели качества продукции.

Показатели качества продукции — количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, составляющих ее качество.

Оценивать качество продукции можно по совокупности показателей, имеющих к нему прямое отношение и определенных в соответствии с назначением товара. Показатели качества продукции носят относительный характер, т. к. определенные и планируемые потребности с течением времени меняются: например, когда—то эта продукция удовлетворяла потребителя, а сейчас является для него ненужной и нежеланной.

Квалиметрия — наука о методах количественной оценки качества продукции.

Выбор показателей качества определяет номенклатуру количественных характеристик признаков продукции, входящих в состав ее качества и обеспечивающих оценку уровня качества изделий.

Обоснование выбора перечня показателей качества совершается с учетом:

- 1) назначения и условий эксплуатации продукции;
- 2) изучения потребностей покупателей;
- 3) задач управления качеством продукции;
- 4) первостепенных требований к показателям качества;

5) состава и системы характеризуемых признаков. Основные ориентации установления состава и системы характеризуемых признаков отражает классификация показателей, используемых при оценке уровня качества продукции.

По характеризуемым признакам показатели подразделяют на единичные и комплексные.

Единичные показатели — показатели, которые характеризуют какое—то одно свойство или качество продукта.

Комплексные показатели подразделяют на:

1) обобщенные — показатели, которые характеризуют наиболее значительную совокупность свойств, по которой оценивают качество;

2) интегральные — показатели, отражающие соотношение суммарного полезного эффекта и суммарных расходов использования;

3) индексные — показатели, которые отражают соотношение качества разнородной продукции. Они могут быть выражены в натуральных единицах (килограммах, метрах, литрах), в стоимостных единицах.

По применению выделяют абсолютные и относительные показатели.

Абсолютные – показатели, выражющиеся в натуральных и стоимостных единицах. Относительные – показатели, характеризующие качества по сравнению с базовым, эталонным или конкурирующим образцом.

В зависимости от стадии определения показатели качества делятся на:

- 1) прогнозируемые;
- 2) производственные;
- 3) проектные;
- 4) эксплуатационные.

По элементам бизнес-процесса показатели качества делятся на:

- 1) информационные – связаны с получением, переработкой и передачей информации;
- 2) материальные – включают обеспечение проведения входного контроля сырья, материалов, полуфабрикатов;
- 3) технико-технологические – связаны с обслуживанием оборудования и его состоянием;
- 4) трудовые – показывают уровень подготовки персонала в сфере качества;
- 5) организационные – отражают применение прогрессивных методов организации производства.

Показатели качества должны соответствовать следующим требованиям:

- 1) содействовать обеспечению соответствия качества продукции потребностям и запросам населения;
- 2) содействовать планомерному росту эффективности производства;
- 3) быть устойчивыми и стабильными;
- 4) характеризовать все признаки продукции, определяющие ее качество и пригодность;
- 5) учитывать современные достижения науки и техники и тенденции технического прогресса в сферах народного хозяйства.

Порядок выбора перечня показателей качества продукции предполагает установление:

- 1) вида группы продукции;
- 2) цели использования перечня показателей качества продукции;
- 3) исходной номенклатуры групп показателей качества;
- 4) способа выбора номенклатуры показателей качества.

3. Управление качеством продукции.

Все множество подходов к управлению качеством подразделяют на два основных направления.

Административный подход. Предусматривается повышение качества выпускаемой продукции до 100 %. Качество продукции разделяется по фазам цикла жизни продукции.

Цикл жизни продукта начинается с маркетинговых исследований и нововведений, содержит производство, сбыт, эксплуатацию и утилизацию или потребление. Выделяются и изучаются этапы и операции, наиболее способствующие появлению брака и дефектов, которые делят на типы. Для всех типов брака предусматриваются методы по предотвращению формирования дефектов и брака и доведению уровня качества до 100 %.

При административном подходе появление дефектов рассматривается как чрезвычайная ситуация, которую нужно устраниить любым способом.

Экономический подход к проблеме качества базируется на экономических взглядах. Действия по предотвращению появления дефектов проводится приблизительно так же, тем не менее при этом расчетный уровень качества изделий ставится в зависимость от экономически рациональной величины расходов для его достижения.

В процессе увеличения расходов на обеспечение качества совершается уменьшение соответствующей отдачи на вложенные денежные средства. Рост расходов на обеспечение качества приводит к тому, что на каждую вложенную величину денежных средств полученный эффект также будет равен размеру дополнительного дохода. При крупных расходах инвестиции будут давать меньшую отдачу.

Этот предел при экономической концепции позволяет найти оптимальный уровень качества. Издержки организаций, связанные с дефектами и отказами некоторых видов продукции в процессе производства и эксплуатации, относят к неминуемым утратам.

Исторически раньше появилось административное управление качеством. В процессе эволюции технологий, научно—технического прогресса расходы на обеспечение качества стали сопоставлять с тем эффектом, который от него ждут. Совершилась модификация понятия «качество» в экономическую категорию.

Несмотря на это, некоторые принципы административного подхода управления остаются основными.

Эволюция понятия «качество» в экономическую категорию в области производства достаточно наглядно рассматривается на примере электронной промышленности. На конкретной стадии развития используемая в электронной промышленности технология оказалась неспособна обеспечить бездефектное производство. В силу своей специфики электроника в наибольшей мере поменяла мнение о качестве.

Деятельность по повышению качества, раньше возникавшая с проведения контрольных операций, в настоящее время производится на каждой технологической фазе и представляет собой работу по увеличению выхода годной продукции, являясь неотъемлемой частью производственного процесса.

В наиболее наукоемких направлениях электронной промышленности выход годной продукции в ходе обусловленного периода был низким. Поэтому работа в сфере качества стала не просто важной, а превалирующей. Как раз в таких производствах ярко проявился экономический подход к качеству.

От административной концепции остались только некоторые основополагающие точки зрения, прежде всего основанные на том, что покупатель должен приобретать бездефектную продукцию. Качество предлагаемой потребителю продукции должно составлять не 90 или 99 %, а именно 100 %.

4. Стандартизация продукции, работ, услуг.

Стандартизация — это деятельность по разработке и установлению требований, норм, правил, характеристик, как обязательных, так и рекомендуемых для выполнения. Стандартизация является инструментом для повышения качества и ускорения научно-технического прогресса, как на уровне отдельного предприятия, так и в масштабах народнохозяйственного комплекса в целом. Правовую основу стандартизации в России образует Закон РФ «О стандартизации» (1993). Целями стандартизации продукции являются:

- безопасность продукции (работ, услуг) для жизни, здоровья, имущества и окружающей среды;
- техническая и информационная совместимость и взаимозаменяемость изделий;
- качество в соответствии с уровнем развития науки, техники и технологии;
- единство измерений;
- экономия ресурсов;
- безопасность хозяйственных объектов с учетом риска возникновения природных и технологических катастроф и других чрезвычайных ситуаций;
- обороноспособность и мобилизационная готовность страны.

Объектами стандартизации являются следующие объекты: продукция, работы (процессы) и услуги.

Продукция (сырье, материалы, полуфабрикаты, готовые изделия). В данном случае стандартизации могут быть подвергнуты: конкретный вид или группа однородной продукции; технические условия; методы контроля; параметры упаковки; параметры маркировки; правила приемки; правила хранения; правила транспортировки; правила эксплуатации; правила ремонта; правила утилизации.

Работы (процессы). Стандартизация может касаться следующих элементов: конкретные виды работ на отдельных стадиях жизненного цикла — разработки, производства,

эксплуатации (потребления), хранения, транспортировки, ремонта, утилизации; экологические требования; методы контроля.

Услуги (материальные и нематериальные). В этом случае стандартизации подлежат: конкретный вид или группа однородных услуг; технические условия; методы контроля; требования к персоналу.

Формы и методы взаимодействия предприятий и предпринимателей друг с другом, а также с государственными органами управления устанавливаются стандартами государственной системы стандартизации.

Стандарт — это нормативный документ, разработанный на основе консенсуса, утвержденный признанным органом, направленный на достижение оптимальной степени упорядочения в определенной области. Стандарт может содержать, как обязательные к выполнению требования, обеспечивающие безопасность продукта, техническую и информационную совместимость и взаимозаменяемость, единство методов контроля и единство маркировки, так и набор рекомендательных требований. В России нормативные акты по стандартизации подразделяются на следующие категории в зависимости от объекта стандартизации и принимающего органа:

- государственные стандарты РФ (ГОСТ, ГОСТ Р);
- международные (региональные) стандарты, правила, нормы и рекомендации по стандартизации;
- отраслевые стандарты (ОСТ);
- стандарты предприятий (СТП);
- технические условия (ТУ);
- стандарты общественных объединений — научно-технических, инженерных и др. (СТО);
- правила по стандартизации (ПР);
- рекомендации по сертификации (Р).

Состав нормативных документов по стандартизации, действующих на территории России, определяется в Законе РФ «О стандартизации». Никакие иные документы, устанавливающие обязательные требования к продукции (работам, услугам), не являются документами по стандартизации. Требования, устанавливаемые нормативными документами по стандартизации, должны основываться на современных достижениях науки, техники и технологии, учитывая условия использования продукции (выполнения работ, оказания услуг), условия и режимы труда и не должны нарушать положений, установленных законодательством РФ. Заказчик и исполнитель обязаны включать в договор условие о соответствии продукции (работ, услуг) обязательным требованиям государственных стандартов. В том случае, если договор не содержит условия о соответствии продукции обязательным требованиям государственных стандартов, это не снимает с заказчика и исполнителя обязанности обеспечить выполнение этих требований и не освобождает от установленной ответственности за их нарушение.

1.6 Лекция № 6 (2 часа)

Тема: «Основные фонды и производственные мощности предприятия»

1.6.1 Вопросы лекции:

1. Экономическая сущность, состав и структура основных фондов.
2. Износ, амортизация и воспроизводство основных фондов.
3. Оценка наличия, состояния и движения основных фондов.
4. Показатели использования основных фондов.
5. Производственные мощности предприятия.

1.6.2 Краткое содержание вопросов:

1. Экономическая сущность, состав и структура основных фондов.

Успешное функционирование фирмы возможно при условии эффективного использования всех видов ресурсов и в первую очередь основных фондов и оборотных средств.

Основные фонды – это материально-вещественные ценности, используемые в качестве средств труда, действующие в неизменной натуральной форме в течение длительного периода времени и по частям переносящие свою стоимость на себестоимость продукции, работ, услуг.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 основными фондами являются произведенные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг.

Основные фонды фирмы по их назначению подразделяются на производственные и непроизводственные основные фонды

Основные производственные фонды функционируют в сфере материального производства, неоднократно участвуют в производственном процессе, изнашиваются постепенно, а их стоимость переносится на изготовленный продукт по частям по мере использования. В натурально-вещественной форме они представляют материально-техническую базу, производственный потенциал фирмы. Основные производственные фонды пополняются за счет капитальных вложений.

Непроизводственные основные фонды – жилые дома, детские и спортивные учреждения, другие объекты культурно-бытового назначения, которые находятся на балансе предприятия. Их воспроизводство осуществляется из чистой прибыли фирмы.

Роль основных фондов в процессе труда определяется тем, что в своей совокупности они образуют производственно-техническую базу и определяют возможности предприятия по выпуску продукции, уровень технической вооруженности труда.

Основные производственные фонды классифицируются по следующим признакам: По видам (группам):

1. земельные участки и объекты природопользования, принадлежащие предприятию на правах собственности;
2. здания (производственно-технические, служебные и т.д.)
3. сооружения (инженерно-строительные объекты),
4. передаточные устройства (электросети, теплосети)
5. машины и оборудование,
6. измерительные и регулирующие приборы и устройства,
7. жилища,
8. вычислительная техника и оргтехника,
9. транспортные средства
10. инструменты и приспособления со сроком службы более 12 месяцев:
11. производственный и хозяйственный инвентарь,
12. рабочий, продуктивный и племенной скот,
13. многолетние насаждения.
14. внутрихозяйственные дороги и другие.

По степени активности в процессе производства основные фонды подразделяются активные и пассивные. К активной части относят средства, производства, показатели эффективности деятельности и производительности труда работников (машины, оборудование). Они характеризуют технический уровень фирмы.

К пассивной части относят здания и сооружения, инвентарь и другие средства, которые создают необходимые материальные условия для бесперебойного функционирования активной части.

По принадлежности основные фонды делятся на собственные и арендованные;

По участию в процессе производства: наличные, установленные, работающие по плану и фактически работающие, резервные и запасные, законсервированные.

Основные фонды учитываются, анализируются и планируются в натуральном и стоимостном (денежном) выражении. Стоимостная оценка представляет собой сумму основных средств фирмы. Она дает возможность установить их общую величину, рассчитать динамику и структуру, начислить амортизацию, определить эффективность использования основных фондов.

Структура основных фондов определяется соотношением стоимости активной и пассивной части, отдельных групп и элементов в процентах к их общей стоимости. Различают отраслевую, производственную, технологическую, возрастную структуры основных фондов (удельный вес стоимости основных фондов по отраслям промышленности в их суммарной балансовой стоимости промышленности)

Структура ОФ и ее изменения за определенное время позволяют характеризовать технический уровень производства и эффективность использования капитальных вложений.

Чем выше доля оборудования в стоимости основных производственных фондов, тем при прочих равных условиях больше выпуск продукции, выше показатель фондоотдачи. Поэтому улучшение структуры основных фондов рассматривается как условие увеличения производства, снижения себестоимости, увеличения суммы денежных накоплений фирмы.

Важнейшими факторами, влияющими на структуру основных производственных фондов, являются: объем и характер выпускаемой продукции; уровень механизации и автоматизации, специализации и кооперирования и др.

Для эффективного управления основными фондами большое значение имеет их обоснованная оценка. Основные фонды оцениваются по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости.

Первоначальной стоимостью признается сумма фактических затрат фирмы на строительство или приобретение основных фондов (в действующих ценах на момент их ввода в эксплуатацию). В эту стоимость включаются суммы, уплаченные поставщику (или подрядчику); стоимость информационно-консультационных услуг, связанных с приобретением основных фондов; суммы таможенных пошлин, регистрационных сборов и других аналогичных платежей, произведенных в связи с приобретением основных фондов.

Восстановительная стоимость объектов основных фондов – это их стоимость в современных условиях и при действующих ценах. Она определяется не чаще одного раза в год на основе переоценки группы однородных объектов путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам. В результате переоценки основных фондов увеличивается сумма внеоборотных активов и в пассиве бухгалтерского баланса образуется добавочный капитал.

Остаточная стоимость основных фондов определяется по данным бухгалтерского баланса как разность между первоначальной (восстановительной) стоимостью основных фондов и суммой начисленной амортизации. По мере эксплуатации остаточная стоимость средств уменьшается.

Для расчета экономических показателей определяется среднегодовая стоимость основных фондов. Расчет ведется на основе первоначальной стоимости ОФ с учетом их ввода и ликвидации:

$$O\Phi_{ср.год} = O\Phi_n + \frac{O\Phi_{ee} * n_1}{12} - \frac{O\Phi_{лик} * n_2}{12}$$

где: $O\Phi_{ср.год}$ – среднегодовая стоимость основных фондов;

$O\Phi_n$ – стоимость основных фондов на начало года (балансовая); $O\Phi_{ee}$ – стоимость введенных основных фондов;

$O\Phi_{лик}$ – ликвидационная стоимость основных фондов;

n_1 – количество месяцев с момента ввода основных фондов; n_2 – количество месяцев с момента выбытия ОФ.

2. Износ, амортизация и воспроизводство основных фондов.

Одной из особенностей основных фондов предприятия является их многократное

использование в процессе производства. Однако с течением времени основные средства утрачивают свои первоначальные характеристики вследствие эксплуатации и естественного изнашивания.

Различают физический и моральный износ основных фондов.

Под физическим износом понимается утрата средствами труда своих первоначальных производственно-технических качеств в процессе их использования. Различают полный физический износ, который приводит к ликвидации или замене основных фондов новыми (капитальное строительство), и частичный, который возмещается путем ремонта. Кроме того, физический износ может возникать вследствие эксплуатации основного средства (физический износ первого рода) и в результате естественных неблагоприятных воздействий, таких как, например, окисление (физический износ второго рода).

Уровень физического износа основных фондов зависит от первоначального качества последних, степени их эксплуатации, уровня агрессивности среды, в которой функционируют основные фонды, уровня квалификации обслуживающего персонала, своевременности проведения ремонтов и др.

Для анализа степени физического износа основных фондов используются следующие показатели:

1) коэффициент физического износа основных фондов:

$$K_i = \frac{T_f}{T_n} \cdot 100,$$

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

П_и – первоначальная, или восстановительная, стоимость основных фондов. Физический износ можно определить и по сроку службы:

$$K_g = \frac{\Pi_c - I}{\Pi_c} \cdot 100.$$

где Т_ф – фактический срок службы объекта; Т_н – нормативный срок службы объекта;

2) коэффициент годности основных фондов, характеризующий их физическое состояние на определенную дату, исчисляется по формуле:

$$K_g = 100 - K_i.$$

коэффициент годности может быть определен и на основе коэффициента физического износа:

Наряду с физическим износом основные фонды претерпевают моральный износ (обесценивание). Он проявляется в том, что происходит снижение эффективности использования основных средств в производстве из-за того, что средства труда обесцениваются, утрачивают стоимость до их физического износа, до окончания срока своей физической службы. Моральный износ является прямым следствием НТП и выражается в двух формах. Первая форма морального износа заключается в том, что происходит обесценивание машин и оборудования вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях. Вторая форма морального износа обусловлена внедрением в производство более технически совершенных, производительных и экономичных машин, вследствие чего происходит обесценивание старых машин, физически еще годных.

Некоторые экономисты выделяют третий вид износа – социальный, когда происходит расхождение социальных характеристик объекта основных средств (безопасности, уровня вредных выбросов, освещенности) с их нормальным уровнем в обществе.

От степени износа основных производственных фондов предприятия напрямую зависят объем и качество выпускаемой продукции, ее конкурентоспособность, уровень издержек производства и эффективности работы предприятия. Поэтому одной из важнейших задач управления является контроль за состоянием основных фондов с целью не допустить их чрезмерного физического и морального изнашивания.

Для экономического возмещения износа основных фондов их стоимость в виде

амortизационных отчислений ежемесячно включается в затраты на производство продукции. Амортизация – это постепенный перенос стоимости основных производственных фондов на вновь созданную продукцию.

Амортизационные отчисления производятся предприятиями ежемесячно исходя из норм амортизации и балансовой стоимости основных производственных фондов по отдельным группам или инвентарным объектам, состоящим на балансе предприятия.

Норма амортизации представляет собой установленный годовой процент погашения стоимости основных фондов и устанавливает сумму ежегодных амортизационных отчислений. Методика определения норм амортизации едина для всех предприятий независимо от форм собственности и организационно-правовых форм и предусматривает установление норм на основе классификатора основных фондов. Согласно классификатору все амортизируемое имущество делится на амортизационные группы в зависимости от срока полезного использования. Так, первая амортизационная группа включает все недолговременные объекты основных средств со сроком полезного использования от одного до двух лет, а десятая амортизационная группа – имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет. Срок полезного использования в рамках указанных границ определяется предприятием самостоятельно на дату ввода объекта основных средств в эксплуатацию.

Для начисления амортизации объектов основных средств может использоваться один из следующих способов:

- линейный способ предполагает начисление амортизации равномерно, исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта. Данный способ применяется к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в восьмую – десятую амортизационные группы;
- способ уменьшаемого остатка. Начисление амортизации производится исходя из остаточной стоимости основного средства на начало отчетного года и нормы амортизации, установленной исходя из срока полезного использования этого объекта;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет. Расчет суммы амортизационных отчислений производится исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе – число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока службы объекта;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции. Амортизация начисляется исходя из натурального показателя объема продукции в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции за весь срок полезного использования объекта.

Применение одного из способов по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока его полезного использования.

Чтобы определить сумму амортизационных отчислений на планируемый период, необходимо:

- сгруппировать действующие основные фонды на начало планируемого периода согласно единому классификатору и вычислить их стоимость (исключив полностью самортизированные);
 - найти среднегодовую стоимость основных фондов по каждой группе;
 - рассчитать сумму амортизационных отчислений на планируемый период по каждой группе основных средств путем умножения среднегодовой стоимости на нормы амортизации;
 - установить сумму амортизационных отчислений на планируемый период. Начисление амортизации по основным средствам, вновь введенным в эксплуатацию,

начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем их введения в эксплуатацию, а по выбывшим ОПФ – прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем выбытия.

Кроме вышеперечисленных методов, в целях усиления заинтересованности предприятий в ускоренном обновлении основного капитала также разрешена ускоренная

амortизация активной части основных средств. При введении ускоренной амортизации предприятия применяют равномерный метод ее начисления, при этом в первый год эксплуатации на издержки списывается до 50 % стоимости объекта основных средств. Метод распространяется только на активную часть основных фондов, срок службы которых превышает три года. Ускоренная амортизация позволяет предприятию ускорить процесс обновления основных средств, аккумулировать средства для технического перевооружения и реконструкции, избежать морального и физического износа средств труда.

Воспроизводство основных фондов – это непрерывный процесс их обновления путем приобретения новых, реконструкции, технического перевооружения, модернизации и капитального ремонта. Его основные цели – возмещение изношенных основных фондов, увеличение массы основных фондов, обеспечение ими предприятий в соответствии с производственной программой и поддержание их в рабочем состоянии.

Выделяют два вида воспроизводства основных фондов. Простое воспроизводство предусматривает обновление основных фондов в неизменном масштабе путем замены устаревших средств труда и капитального ремонта. Расширенное воспроизводство предполагает обновление основных фондов в увеличивающемся объеме, т. е. повышение их физического объема путем нового строительства, расширения действующих предприятий, реконструкции и технического перевооружения, модернизации оборудования.

В условиях рыночной экономики процесс воспроизводства основных фондов может осуществляться за счет различных источников. Основные средства для воспроизводства поступают за счет вкладов в уставный капитал; за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия; в результате безвозмездной передачи; путем аренды.

Анализ процесса воспроизводства основных фондов предусматривает расчет следующих показателей:

1) коэффициент обновления основных фондов:

$$K_{обн} = \frac{\Phi_в}{\Phi_к} \cdot 100,$$

где Кобн – коэффициент обновления, %;

Фк – стоимость основных фондов на конец года, руб.;

Фв – стоимость основных фондов, вводимых в действие в течение года, руб.

2) коэффициент выбытия основных фондов:

$$K_{выб} = \frac{\Phi_л}{\Phi_н} \cdot 100,$$

где Фл – стоимость основных фондов, ликвидируемых в течение года, руб.; Фн – стоимость основных фондов на начало года, руб.

Превышение величины коэффициента обновления над величиной коэффициента выбытия свидетельствует о том, что на предприятии идет процесс обновления основных фондов.

Одной из важных задач производственно-хозяйственной деятельности предприятия является поддержание используемого оборудования в хорошем техническом состоянии. Эта задача решается, с одной стороны, путем строгого соблюдения правил эксплуатации оборудования, с другой – путем организации ремонтного обслуживания оборудования, включающего техническое обслуживание и ремонт.

Техническое обслуживание оборудования – это комплекс работ по поддержанию работоспособности оборудования при хранении, транспортировке, подготовке к использованию и эксплуатации.

Ремонт – совокупность технико-экономических и организационных мероприятий, связанных с поддержанием и частичным (или полным) восстановлением потребительской стоимости основных фондов или предметов труда.

На предприятиях проводятся два вида ремонта основных средств: плановый, осуществляемый по заранее составленному плану-графику, и внеплановый, проводимый при

остановке-поломке оборудования или аварийном состоянии пассивной части основных фондов.

Система планово-предупредительных ремонтов (ППР) – это комплекс организационно-технических мероприятий по уходу, надзору за оборудованием, обслуживанию и ремонту его для содержания в нормальном рабочем состоянии, обеспечения максимальной производительности и увеличения сроков эксплуатации.

Плановый ремонт по объему выполняемых работ и источникам финансирования может быть разделен на три категории: текущий, средний, капитальный. Текущим называется минимальный по объему работ ремонт, при котором заменой или восстановлением быстроизнашивающихся деталей и регулированием механизмов достигается нормальная работа оборудования до очередного планового ремонта. Средний ремонт – ремонт, выполняемый для восстановления исправности и частичного восстановления ресурсов оборудования с заменой или восстановлением составных частей ограниченной номенклатуры и контролем технического состояния составных частей. Капитальный ремонт – вид планового ремонта, осуществляющегося с целью восстановления ресурса оборудования с заменой или восстановлением любых его частей (включая базовые) и их регулировкой.

Расходы на проведение ремонтов включаются в затраты на производство и реализацию продукции. Они зависят от степени физического износа основных фондов, качества проводимых ремонтов и уровня квалификации персонала, обслуживающего машины и оборудование. Среди направлений снижения затрат на ремонт можно отметить своевременное и качественное проведение планово-предупредительных ремонтов, экономическое обоснование проведения капитального ремонта, восстановление изношенных деталей непосредственно на предприятии.

Модернизация представляет собой техническое усовершенствование ОПФ с целью устранения морального износа и повышения технико-экономических показателей до уровня новейшего оборудования.

3. Оценка наличия, состояния и движения основных фондов.

Учёт и оценка стоимости основных фондов необходимы для планирования воспроизводства основных фондов (ОФ), определения размеров амортизации и анализа эффективности их использования. Учёт выполняется в натуральных показателях и в стоимостном выражении.

Учёт в натуральных показателях необходим для определения и планирования производственной мощности строительной организации. Он основан на паспортных данных ОФ и их состоянии.

В связи с многообразием видов основных средств общий их размер на предприятии определяется также и в денежном выражении. Различают четыре варианта оценки основных средств (табл.):

Спп – полная первоначальная стоимость на момент их приобретения, с учётом затрат на доставку и установку;

Спо – первоначальная стоимость за вычетом износа;

Свп – полная восстановительная стоимость (в современных ценах), устанавливаемая в процессе проведения переоценок основных средств;

Сво – восстановительная стоимость за вычетом износа (в новых условиях воспроизводства).

Таблица
Варианты оценки основных средств

С учётом времени оценки	По состоянию	
	полная стоимость	остаточная стоимость (за вычетом износа)
Первоначальная стоимость (на момент приобретения)	Спп	Спо

Восстановительная стоимость (стоимость в современных условиях)	Свп	Сво
--	-----	-----

Наличие основного капитала в целом и его отдельных видов определяется на дату и за период, т.е. применяются моментные и интервальные показатели. В балансе предприятия приводятся следующие данные об основных средствах на начало и конец отчётного периода: первоначальная стоимость, износ и остаточная стоимость.

В течение года происходит **движение** основных средств, связанное с их поступлением и выбытием. Наличие и движение основных средств в бухгалтерском учёте показывается ежемесячно. Их стоимость на конец периода определяется по балансовой схеме:

$$Фк=Фн+Фп-Фн$$

где Фн и Фк - соответственно стоимость основных средств на начало и конец периода;

Фп и Фв - стоимость поступивших и выбывших основных средств соответственно.

Процесс движения основного, оборотного и совокупного производственного капитала, от авансирования Д до получения денежной выручки Д', составляет **кругооборот капитала**. Величина применённых ресурсов (авансированных на них затрат Д) обычно не совпадает с величиной фактически потреблённых ресурсов. За учётный период (например, год) она выражается средней стоимостью основного капитала, средним его остатком.

По отчётным данным предприятия рассчитываются показатели, характеризующие движение и состояние основных средств, а в целом – производственный потенциал предприятия (табл.16.2).

Абсолютная сумма износа основного капитала на конец года может быть определена как разность между полной и остаточной стоимостью. Она также позволяет рассчитать коэффициент износа (долю стоимости, перенесённой на продукт) и годности (неизношенную часть) основных средств.

Располагая данными баланса основного капитала предприятия (табл.) рассчитаем показатели движения и состояния основных средств.

Таблица
Баланс наличия и движения основного капитала (тыс. р.)

Наличие на начало года	Поступило в отчетном году		Выбыло в отчетном году		Наличие основных средств	
	Всего	В т.ч. новых основных средств	Всего	В т.ч. ликвидировано	На конец года	На 1 января следующего года за вычетом износа (остаточная стоимость)
1	2	3	4	5	6=1+2-4	7
6110	1840	920	1300	210	6650	4840

Показатели движения основных средств.

Коэффициент поступления: Квв = (1840: 6650) * 100 = 27,7 %.

Коэффициент обновления: Коб = (920: 6650) * 100 = 13,8 %.

Коэффициент выбытия: Квыб = (1300: 6110) * 100 = 21,3 %.

Коэффициент ликвидации: Кл = (210: 6110) * 100 = 3,4 %.

Темпы прироста основных средств: Кпр = (1840 – 1300): 6110 * 100 = 8,8 %.

Несмотря на достаточно интенсивное поступление новых средств (27,7 %) темп их прироста на предприятии невелик (8,8 %) из-за достаточно высокой интенсивности движения (выбытия). Это может характеризовать гибкую политику предприятия относительно

изменения структуры основных средств в соответствии со сменой состава и характера строительных работ.

Показатели состояния основных средств.

Коэффициент износа на конец года: $K_i = (6650 - 4840) / 6650 * 100 = 27,2 \%$.

Коэффициент годности: $K_g = (4840 / 6650) * 100 = 72,8 \%$.

Состояние основных средств характеризуется тем, что 27,2 % их стоимости перенесено на продукт (на себестоимость СМР).

Показатели состояния и движения капитала могут рассчитываться и анализироваться не только в целом по основным производственным фондам, но и по отдельным их группам. В особенности часто это применяется к активным фондам, к фондам строительного назначения, а в их составе – к ведущим типам машин и механизмов, к автомобильному транспорту.

Вводимые основные средства идут на замену либо на расширение парка машин, механизмов, оборудования. Если $K_{зам}$ – доля вводимых основных средств, направляемая на замену выбывающих средств, то доля средств K_p , идущая на расширение парка составит $K_p = 1 - K_{зам}$.

4. Показатели использования основных фондов.

Фондоотдача, фондаемость, фондооруженность являются основными показателями уровня использования основных фондов. Экономическим эффектом улучшения использования основных фондов является рост производительности общественного труда. Обобщающим показателем использования основных производственных фондов служит фондотдача (V):

$$V = Q : \Phi$$

где Q – объем продукции в денежном выражении, Φ – полная среднегодовая стоимость основных фондов.

Фондоотдача показывает, сколько рублей продукции произведено на 1 рубль стоимости основных фондов. Чем лучше используются основные фонды, тем больше растет показатель фондотдачи. Самостоятельное значение имеет показатель фондотдачи по активной части основных фондов:

$$V_a = Q : \Phi_a$$

где Φ_a – полная среднегодовая стоимость активной части основных фондов.

В статистической практике вычисляют и обратную величину — фондаемость. Она характеризует стоимость основных фондов, приходящуюся на 1 рубль произведенной продукции:

$$\Phi_e = \Phi : Q$$

Снижение фондаемости означает экономию труда, овеществленного в основных фондах. Большое влияние на показатели фондотдачи и фондаемости оказывает показатель фондооруженности труда:

$$\Phi_B = \Phi / T$$

где: T – среднесписочная численность рабочих. Этот показатель характеризует степень оснащенности труда работающих. Фондооруженность и фондотдача связаны между собой через показатель производительности труда (выработку) $W = Q / T$. Разделив числитель и знаменатель формулы фондотдачи на T получим — фондотдача равна выработке, деленной на фондооруженность:

$$V = Q : \Phi = Q / T : \Phi_B$$

Для повышения эффективности производства важно, чтобы был обеспечен опережающий рост производства продукции по сравнению с ростом основных производственных фондов или опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом его фондооруженности.

5. Производственные мощности предприятия.

Объем основных производственных фондов и степень их использования определяют величину производственной мощности предприятия.

Производственная мощность предприятия — это максимально возможный выпуск продукции за единицу времени в натуральном выражении в установленных планом номенклатуре и ассортименте, при полном использовании производственного оборудования и площадей, с учетом применения передовой технологии, улучшении организации производства и труда, обеспечении высокого качества продукции.

Производственная мощность является величиной динамичной и поэтому должна быть сбалансирована с производственной программой. При планировании производственной мощности необходимо учесть требование достижения равновесия между спросом и предложением на продукцию или услуги. Так, при превышении спроса над предложением необходимо в проектах планировать соответствующий прирост производственной мощности.

Производственная мощность также характеризует технологию и организацию производства на предприятии, состав и квалификацию персонала, а также динамику роста и перспективы развития предприятия. Производственная мощность является величиной расчетной и определяется исходя из следующих положений.

Производственная мощность предприятия определяется в натуральном выражении в номенклатуре продукции, изготавляемой заводом. Мощность рассчитывается в единицах измерения продукции, принятых в плане (договоре).

Расчет производственной мощности ведется по всем производственным подразделениям предприятия в последовательности: от низшего производственного звена к высшему; от группы технологически однотипного оборудования — к производственным участкам; от участков — к цехам, от цехов — к заводу в целом.

Для расчета мощности используются основные производственные фонды; режим работы оборудования и использования площадей; нормы трудоемкости изделий и производительность оборудования.

Величина мощности ведущего подразделения данной ступени определяет величину мощности подразделения следующей ступени; по мощности ведущего участка устанавливается мощность цеха, по мощности ведущего цеха — мощность завода. Ведущим подразделением считается такое, в котором выполняются основные технологические операции по изготовлению продукции, где затрачивается наибольшая доля совокупного живого труда и где сосредоточена значительная часть основных производственных фондов данного предприятия. Под «узким местом» понимают отдельные цеха, участки, группы оборудования, мощности которых не соответствуют мощностям подразделений, по которым устанавливается мощность всего предприятия, цеха, участка.

Помимо указанных выше расчетов мощности предприятия, составляют «Баланс производственной мощности», где указывается объем производства; производственная мощность на начало года; увеличение мощности за счет расширения, реконструкции, проведения организационно-технических мероприятий, изменения номенклатуры; уменьшение мощности за счет изменения номенклатуры, выбытия производственных мощностей; мощность на конец года; среднегодовая мощность, коэффициент использования производственных мощностей.

Основными факторами, определяющими величину производственной мощности предприятия, являются:

- состав и количество установленных машин, механизмов, агрегатов и т. д.;
- технико-экономические нормы использования машин, механизмов, агрегатов и др.;
- степень прогрессивности техники и технологии производства;
- фонд времени работы оборудования;
- уровень организации производства и труда;
- производственная площадь предприятия (основных цехов);
- намечаемые номенклатура и ассортимент продукции, непосредственно влияющие на трудоемкость производства продукции при данном оборудовании.

При определении состава оборудования учитывается все оборудование основного производства по видам, установленное на начало года, а также то, которое должно быть

введено в эксплуатацию в плановом году. В расчет мощности не включается оборудование резервное, опытно-экспериментальных участков, а также используемое для профессионально-технического обучения.

Возможная производительность оборудования, учитываемая при расчете производственной мощности, определяется на основе прогрессивных норм использования каждого вида этого оборудования.

Определение фонда времени работы оборудования имеет специфику для предприятий с прерывным и непрерывным процессами производства. Для предприятий с непрерывным процессом производства он рассчитывается исходя из полного календарного времени работы оборудования за вычетом часов, отводимых в плане на ремонт. Следует отметить, что при расчете производственной мощности не принимаются во внимание простои оборудования, вызванные отсутствием сырья, материалов, электроэнергии или организационными причинами, а также потери времени, связанные с исправлением брака при изготовлении продукции.

Производственная мощность делится на проектную, входную, выходную, среднегодовую. Проектная производственная мощность устанавливается проектом строительства, реконструкции и расширения предприятия. Входная (входящая) производственная мощность — это мощность на начало года, показывающая, какими производственными возможностями располагает предприятие в начале планового периода. Выходная (выходящая) производственная мощность это мощность на конец года. Она определяется как сумма входной и вводимой в течение планового периода мощностей за вычетом мощности, выбывающей за тот же период.

Уровень использования производственных мощностей характеризуется рядом показателей. Основным из них является коэффициент использования производственной мощности, который определяется как отношение годового выпуска продукции к среднегодовой мощности данного года. Другой показатель — коэффициент загрузки оборудования — определяется как отношение фактически используемого фонда времени (в станко-часах) всего оборудования к располагаемому фонду времени по тому же кругу оборудования за тот же период. Этот показатель выявляет излишнее или недостающее оборудование.

Главные пути повышения использования производственных мощностей:

- Улучшение использования парка оборудования, в том числе сокращение сроков пребывания в монтаже, повышение доли действующего оборудования.
- Улучшение использования фонда времени работы единицы оборудования, в том числе повышение коэффициента сменности; сокращение простоев; сокращение времени на плановый ремонт.

Повышение производительности работы оборудования, в том числе сокращение затрат вспомогательного времени, сокращение затрат основного машинного времени путем повышения рабочей скорости, интенсификации рабочих процессов.

В настоящее время улучшение использования производственных мощностей связано с повышением качества и конкурентоспособности продукции, улучшением маркетинговой деятельности, расширением сбыта продукции.

1.7 Лекция № 7 (2 часа)

Тема: «Оборотные средства предприятия»

1.7.1 Вопросы лекции:

1. Сущность, состав и структура оборотных средств предприятия.
2. Показатели использования оборотных фондов.
3. Ускорение оборачиваемости оборотных средств.

1.7.2 Краткое содержание вопросов:

1. Сущность, состав и структура оборотных средств предприятия

Оборотные средства предприятия – это совокупность денежных и материальных средств, авансированных в предметы труда, однократно участвующих в производственном процессе и полностью переносящих свою стоимость на готовый продукт. Это денежные средства, необходимые фирмам для создания производственных запасов на складах и в производстве, для расчётов с поставщиками, бюджетом, для выплаты заработной платы и т.п.

Оборотные средства обеспечивают непрерывность и ритмичность всех процессов, протекающих на предприятии: снабжения, производства, сбыта, финансирования. В России в оборотных средствах сосредоточено до 40% всех ресурсов предприятий [12, с.58]:

Оборотные средства делятся:

- по экономическому содержанию – на:

а) оборотные производственные фонды; б) фонды обращения;

- по способу формирования – на:

а) собственные; б) заёмные;

- по методу планирования – на:

а) нормируемые; б) ненормируемые (отгруженная продукция, денежные средства на расчётном счёте и средства в расчётах, дебиторская задолженность).

Деление оборотных средств на оборотные производственные фонды (ОБПФ) и фонды обращения (ФО) обусловлено наличием двух сфер кругооборота средств – сферы производства и сферы обращения. Экономическое содержание ОБПФ воплощено в предметах труда, которые являются объектом приложения средств труда и рабочей силы и в дальнейшем трансформируются в готовый продукт, полностью перенося на него свою стоимость.

Экономическое содержание ФО воплощено в готовой продукции, денежных средствах и средствах в расчётах, обслуживающих процесс обращения общественного продукта.

Постоянная минимальная сумма средств для финансирования потребностей производства должна обеспечиваться собственными оборотными средствами: уставным капиталом и прибылью.

Временная потребность в средствах покрывается за счёт заёмных средств: кредитов банков, кредиторской задолженности и прочих пассивов. Основными причинами недостатка собственных оборотных средств (ОС) являются просроченная дебиторская задолженность, увеличение периода производственного цикла, расширение производства, увеличение товарных запасов, увеличение стоимости предметов труда (сырья, топлива и др.) и т.д.

Считается, что чем больше доля собственных средств, тем фирма более устойчива.

В мировой практике принято, что предприятие теряет свою финансовую устойчивость, если менее 10% всей суммы ОС финансируется за счёт собственных средств.

Экономической основой деление ОС на нормируемые и ненормируемые является необходимость их планирования для обеспечения бесперебойной работы предприятия. Целью установления плановых нормативов на отдельные статьи ОС является обеспечение непрерывной, ритмичной работы предприятия с минимальными запасами товарно-материальных ценностей.

2. Показатели использования оборотных фондов

Критерием оценки эффективности использования ОС является длительность периода оборота.

Эффективное использование оборотных средств характеризуют: коэффициент оборачиваемости в оборотах, коэффициент оборачиваемости в днях (длительность одного оборота в днях), коэффициент загрузки ОС.

Коэффициент оборачиваемости $K_{об}$, обороты, вычисляется как отношение объёма реализованной продукции в оптовых ценах к среднему остатку оборотных средств:

$$K_{об} = V_{pn} / OC = C_{real.} / OC,$$

где V_{pn} – объём реализованной продукции (выручка), р.,

OC – среднегодовой остаток оборотных средств (НОС), р.,

C_{real} – себестоимость реализованной продукции,

Коэффициент оборачиваемости показывает число оборотов, совершённых оборотными средствами за определённый период (год, квартал), или показывает объём реализованной продукции, приходящийся на один рубль ОС.

Среднегодовой остаток оборотных средств рассчитывается по выражению:

$$OC = (OC_n + OC_k) / 2,$$

где OC_n – остаток оборотных средств на начало года, р.,

OC_k – остаток оборотных средств на конец года, р.

Коэффициент оборачиваемости в днях или длительность одного оборота T , дней, определяется как отношение числа дней в периоде к коэффициенту оборачиваемости в оборотах:

$$T = D/K_{ob},$$

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

Коэффициент загрузки ОС K_3 , определяется как отношение среднегодового остатка оборотных средств к объёму реализованной продукции:

$$K_3 = OC/V_{pn}.$$

Коэффициент загрузки ОС является обратным показателем коэффициента оборачиваемости и показывает сумму ОС, затраченных на один рубль реализованной продукции.

3. Ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Оборотные средства предприятия постоянно находятся в движении, совершая кругооборот. Из сферы обращения они переходят в сферу производства, а затем из сферы производства – вновь в сферу обращения и т.д. Кругооборот денежных средств начинается с момента оплаты предприятием материальных ресурсов и других элементов, необходимых производству, и заканчивается возвратом этих затрат в виде выручки от реализации продукции. Затем денежные средства вновь используются предприятием для приобретения материальных ресурсов и запуска их в производство.

Время, в течение которого оборотные средства совершают полный кругооборот, т.е. проходят период производства и период обращения, называется периодом оборота оборотных средств. Этот показатель характеризует среднюю скорость движения средств на предприятии или отрасли. Он не совпадает с фактическим сроком производства и реализации определенных видов продукции.

Управление оборотными средствами состоит в обеспечении непрерывности процесса производства и реализации продукции с наименьшим размером оборотных средств. Это означает, что оборотные средства предприятий должны быть распределены по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме и в минимальном, но достаточном объеме. Оборотные средства в каждый момент всегда одновременно находятся во всех трех стадиях кругооборота и выступают в виде денежных средств, материалов, незавершенного производства, готовых изделий.

В современных условиях, когда предприятия находятся на полном самофинансировании, правильное определение потребности в оборотных средствах имеет особое значение.

Процесс разработки экономически обоснованных величин оборотных средств, необходимых для организации нормальной работы предприятия, называется нормированием оборотных средств. Таким образом, нормирование оборотных средств заключается в определении сумм оборотных средств, необходимых для образования постоянных минимальных и в то же время достаточных запасов материальных ценностей, неснижаемых остатков незавершенного производства и других оборотных средств. Нормирование оборотных средств способствует выявлению внутренних резервов, сокращению длительности производственного цикла, более быстрой реализации готовой продукции.

Нормируют оборотные средства, находящиеся в производственных запасах, незавершенном производстве - остатках готовой продукции на складах предприятия. Это нормируемые оборотные средства. Остальные элементы оборотных средств называются ненормируемыми.

В процессе нормирования оборотных средств определяют норму и норматив оборотных средств.

Нормы оборотных средств характеризуют минимальные запасы товарно- материальных ценностей на предприятии и рассчитываются в днях запаса, нормах запаса деталей, тенге на расчетную единицу и т.д.

Норматив оборотных средств представляет собой произведение нормы оборотных средств на тот показатель, норма которого определена. Рассчитывается в тенге.

Нормирование оборотных средств Ноб.с представляет собой следующую сумму:

$$\text{Ноб.с} = \text{Нпр.з} + \text{Нн.п} + \text{Нг.п}$$

где Нпр.з- нормирование производственных запасов;

Нн.п - нормирование незавершенного производства;

Нг.п - нормирование запасов готовой продукции.

Эффективное использование оборотных средств промышленных предприятий характеризуют три основных показателя.

Коэффициент оборачиваемости, который определяется делением объема реализации продукции в оптовых ценах на средний остаток оборотных средств на предприятии:

$$K_o = R_p / CO,$$

где K_o , - коэффициент оборачиваемости оборотных средств, обороты; R_p - объем реализованной продукции, тен.;

CO - средний остаток оборотных средств, тен.;

Коэффициент оборачиваемости характеризует число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия за определенный период (год, квартал), или показывает объем реализованной продукции, приходящийся на 1 тен. оборотных средств.

Из формулы видно, что увеличение числа оборотов ведет либо к росту выпуска продукции на 1 тен. оборотных средств, либо к тому, что на этот же объем продукции требуется затратить меньшую сумму оборотных средств.

Коэффициент загрузки оборотных средств, величина которого обратна коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 тен. реализованной продукции:

$$K_z = CO / R_p$$

где K_z , - коэффициент загрузки оборотных средств.

Длительность одного оборота в днях, которая находится делением количества дней в периоде на коэффициент оборачиваемости K_o .

$$T = D / K_o$$

где D - число дней в периоде (360, 90).

Чем меньше продолжительность оборота оборотных средств или больше число совершаемых ими кругооборотов при том же объеме реализованной продукции, тем меньше требуется оборотных средств, и, наоборот, чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем эффективнее они используются. Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств выражается в высвобождении, уменьшении потребности в них в связи с улучшением их использования. Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Абсолютное высвобождение отражает прямое уменьшение потребности в оборотных средствах. Относительное высвобождение отражает, как изменение величины оборотных средств, так и изменение объема реализованной продукции. Чтобы определить его, нужно исчислить потребность в оборотных средствах за отчетный год, исходя из фактического оборота по реализации продукции за этот период и оборачиваемости в днях за предыдущий год. Разность дает сумму высвобождения средств.

1.8 Лекция № 8 (2 часа)

Тема: «Кадры и производительность труда на предприятии»

1.8.1 Вопросы лекции:

1. Кадры предприятия: состав, структура, значение.
2. Планирование численности работников предприятия.
3. Наличие и движение кадров предприятия.
4. Производительность труда: сущность, показатели, измерители.

1.8.2 Краткое содержание вопросов:

1. Кадры предприятия: состав, структура, значение.

Кадры предприятия – это постоянно участвующие в производственно – хозяйственной, коммерческой и финансовой деятельности трудящиеся, прошедшие определённую профессиональную подготовку и имеющие опыт работы. Или это совокупность физических лиц, состоящих с фирмой как юридическим лицом в отношениях, регулируемых договором найма.

По принятой классификации кадры предприятия делятся на две категории:

- промышленно производственный персонал (ППП), к которому относятся лица непосредственно связанные с производственно – хозяйственной деятельностью;
- непромышленный персонал – работники непосредственно не связанные с производственной деятельностью предприятия (работники жилищно-коммунального хозяйства, культурно-бытовых учреждений, числящихся на балансе предприятия и др.)

В свою очередь ППП в зависимости от выполняемых функций делится на следующие категории работников:

1) Рабочие – лица, непосредственно участвующие в процессе материального производства. В зависимости от выполняемых ими функций они делятся:

- на основных, непосредственно занятых изготовлением продукции (станочники, операторы автоматических линий и т.п.);
- вспомогательных, выполняющих различные функции по обслуживанию производственного процесса (наладчики, ремонтники, складские рабочие и т.п.).

2) Руководители – лица, выполняющие функции организации и управления производством (директор, его заместители, начальники отделов, цехов, смен, мастера и т.п.).

3) Специалисты – работники, имеющие законченное высшее или среднее специальное образование и выполняющие функции технической подготовки производства, исследования, конструирования и т.п.(технологи, конструктора, экономисты, юристы и т.п.)

4) Служащие – лица, выполняющие различные функции по управлению производством – подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное и административное обслуживание и т.п. (делопроизводители, кассиры, секретари и т.п.).

На отдельных предприятиях могут быть выделены ученики, охрана.

По характеру и сложности выполняемых работ весь персонал для целей планирования потребности в кадрах группируется по профессиям, специальностям и квалификации.

Под профессией понимают определенный род деятельности человека, владеющего комплексом специальных знаний и практических навыков, позволяющих выполнять определенный род работы.

Специальность – комплекс знаний в рамках профессии (слесарь-инструментальщик, слесарь-сборщик, слесарь-сантехник)

Квалификация – степень и уровень подготовки работника. Характеризует степень сложности выполняемого им данного конкретного вида работы. Для специалистов и служащих уровень квалификации определяется на основе уровня специального образования с

последующей корректировкой по итогам проводимых аттестаций. Для рабочих уровнем квалификации служит тарифный разряд, присваиваемый каждому по итогам производимых испытаний.

Структура кадров – это удельный вес соответствующей группы работников в общей численности персонала. Изучение состава рабочей силы предполагает и получение соответствующих структурных характеристик по ряду демографических признаков: пол, возраст, уровень общего и специального образования и др. Эти данные необходимы предприятию для выработки кадровой политики и перспектив кадрового состава. Структура кадров изучается и анализируется и по предприятию в целом, и по отдельным его подразделениям.

2. Планирование численности работников предприятия.

При планировании численности рабочих используются два метода:

1) По нормам затрат труда на единицу продукции;

2) По методу расстановки на рабочих местах. Исходными данными для расчета являются:

- производственная программа;
- нормы затрат труда на единицу продукции;
- плановый баланс рабочего времени одного среднесписочного рабочего;
- эффективное время работы производства.

Производственная программа определяется годовым планом работы предприятия и представляет собой системы плановых заданий по выпуску продукции установленной номенклатуры, ассортимента и качества.

На предприятиях используются следующие виды норм затрат труда: норма времени, норма выработки, норма обслуживания, норма сменного штата

Норма времени - продолжительность рабочего времени, необходимого для изготовления единицы продукции или выполнения определенного объема работ.

Норма выработки – количество единиц продукции, которое должно быть изготовлено одним рабочим (бригадой) за определенное время.

Норма обслуживания – количество единиц оборудования, которое рабочий соответствующей квалификации должен обслужить в течение смены.

Норма сменного штата – определяет численность рабочих определенного профессионально-квалификационного состава, необходимых для выполнения данного объема работ.

Примерный баланс рабочего времени одного среднесписочного рабочего (в днях)

Показатели	Прерывное производство		Непрерывное производство	
	8ч12мин (1 или 2 смены)	8час (1, 2 или 3 смены)	4 см*6час	3см*8час
1) календарное время	365	365	365	365
2) выходные дни	103	96	73	91
3) праздничные дни	11	11	-	-
Номинальный фонд	251	258	292	274
4) планируемые невыходы: отпуск	24	24	24	24
болезни	7,5	7,5	7,5	7,5
декретный отпуск	2	2	2	2

государственные обязанности	1	1	1	1
прочее	0,5	0,5	0,5	0,5
Эффективное время	216	223	257	239

Эффективное время работы производства зависит от режима работы предприятия и определяется следующим образом:

Фонды времени	Прерывное производство	Непрерывное производство
Календарный (T_k)	$365\text{дн} \cdot 24\text{час}=8760\text{час}$	$365\text{дн} \cdot 24\text{час}=8760\text{час}$
Номинальный (T_n)	$T_k - T_{\text{вых}} - T_{\text{пр}}$	$T_n = T_k$
Эффективный ($T_{\text{эф}}$)	$T_n - T_{\text{ппр}} - T_o$	$T_k - T_{\text{ппр}} - T_o$

3. Наличие и движение кадров предприятия.

Наличие персонала организации в целом, по отдельным категориям и группам может характеризоваться показателями двух типов: на отчетную дату, дату проведения обследования, переписи и т.п. (моментный показатель) и средними за соответствующий период показателями численности персонала (интервальные показатели). Такие показатели могут быть как расчетными (плановыми, прогнозными), так и фактическими (отчетными). Во всех случаях принято выделять работников, состоящих в списочном составе организации (их трудовые книжки должны быть сданы в кадровую службу организации, а в приказе о назначении на работу оговорено, что речь идет о штатной должности, полной ставке и т.п.); совместителей, в приказе о назначении которых должно быть оговорено, что продолжительность их рабочего дня не должна превышать 50% установленной законом для данной категории работников (трудовые книжки таких работников хранятся по месту их основной работы); наконец, работников, работающих по договорам подряда (поручения), численность которых в списочную численность не включается, но в отдельных случаях они учитываются наряду с состоящими в списках как целевые единицы в отличие от совместителей, каждый из которых не может быть включен в списочную численность в размере, большем 0,5 единицы работника, состоящего в штате.

Показатели движения кадров.

Численность работников организации не остается постоянной, а непрерывно изменяется вследствие того, что организация осуществляет в течение того или иного периода наем и увольнение рабочей силы.

Для характеристики движения кадров рассчитывают следующие показатели.

1. Среднесписочная численность работников за отчетный месяц исчисляется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день отчетного месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней отчетного месяца.

В случаях, предусмотренных соответствующими инструкциями, из числа лиц, состоящих в списках, исключают женщин, находящихся в послеродовом отпуске до достижения ребенком трехлетнего возраста, и некоторые другие группы лиц в связи с особенностями трудового и налогового законодательства.

При расчете среднесписочного числа работников численность лиц, состоящих в списках в выходные и праздничные дни, принимается равной данным за предшествующий рабочий день.

2. Коэффициент оборота рабочей силы по приему отношение числа всех принятых работников за отчетный период к среднесписочному их числу.

$$K_{np} = \frac{U_{np}}{U_{cp}},$$

где K_{np} – коэффициент оборота рабочей силы по приему;

U_{np} – число принятых работников за отчетный период;

U_{cp} – среднесписочная численность работников.

3. Коэффициент оборота рабочей силы по выбытию отношение числа всех выбывших работников за отчетный период к среднесписочному числу работников.

$$K_e = \frac{U_e}{U_{cp}},$$

где K_e – коэффициент оборота рабочей силы по выбытию;

U_e – число выбывших работников за отчетный период;

U_{cp} – среднесписочная численность работников.

4. Коэффициент текучести отношение числа выбывших за отчетный период работников по причинам текучести (увольнение по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины) к среднесписочному числу работников.

$$K_T = \frac{U_T}{U_{cp}},$$

где K_T – коэффициент текучести;

U_T – число выбывших работников по причинам текучести;

U_{cp} – среднесписочная численность работников.

5. Коэффициент постоянства кадров отношение числа работников, проработавших весь отчетный период, к их числу на конец этого периода.

$$K_n = \frac{U_n}{U_k},$$

где K_n – коэффициент постоянства кадров;

U_n – число работников, проработавших весь отчетный период;

U_k – число работников на конец отчетного периода.

Этот коэффициент дополняет коэффициент текучести и применяется для оценки эффективности кадровой политики организации, так как не вызываемый объективно неизбежными причинами оборот рабочей силы приводит к снижению эффективности ее использования в производстве.

Среди источников поступления рабочей силы принято выделять: принятых непосредственно по инициативе предприятия (фирмы); принятых по направлениям органов трудоустройства; принятых по путевкам после окончания соответствующих специальных учебных заведений (вузов и техникумов), включая и стипендиатов данной фирмы; принятых в порядке перевода из других фирм.

Среди направлений выбытия работников принято различать выбытие по причинам физиологического характера (в связи со смертью, длительной болезнью, достижением пенсионного возраста, невозможностью по состоянию здоровья продолжать работу на данном предприятии); выбытие по причинам, прямо предусмотренным законом, так называемый необходимый оборот рабочей силы (призыв в армию, поступление в учебные заведения с отрывом от производства, избрание в выборные органы государственной власти и некоторые общественные организации, перевод на другие предприятия, переезд к месту жительства мужа или жены и др.), а также по причинам, непосредственно законом не предусмотренным и связанным с личностью работника: увольнение по собственному желанию, за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины, в связи с решениями судов (так называемый излишний оборот рабочей силы или текучесть кадров).

6. Коэффициент сменяемости определяется как отношение меньшего из двух чисел

(принятых или уволенных) к среднесписочной численности персонала. Чем ниже коэффициент сменяемости, тем стабильнее состав кадров.

$$K_{\text{св}} = \frac{\min Q_{\text{перс.}}}{Q_{\text{сп}}}.$$

4. Производительность труда: сущность, показатели, измерители.

Производительность труда характеризует эффективность затрат труда в процессе производства. В настоящее время различают несколько показателей эффективности затрат труда. Важнейшими из них являются:

- 1) производительность общественного труда;
- 2) производительность индивидуального труда (живого труда).

В настоящее время прямое измерение производительности общественного труда признается невозможным, так как пока не существует метода исчисления затрат живого и прошлого труда в одних и тех же единицах – в общественно-необходимом рабочем времени. Поэтому производительность общественного труда в целом по национальной экономике определяется косвенным путем по формуле:

$$\Pi T_{\text{общ.}} = \frac{НД}{Q_{\text{спис.}}}, \quad (7.1)$$

где НД – национальный доход;

$Q_{\text{спис.}}$ – среднесписочная численность работников, занятых в сфере материального производства.

Национальный доход – новая стоимость, созданная производительным трудом населения страны за определенный период.

Национальный доход составляет разницу между стоимостью произведенного за этот период общественного продукта, выраженного в деньгах и стоимостью израсходованного на его производство сырья, топлива, вспомогательных материалов, износа машин и оборудования.

Индивидуальная производительность труда или производительность живого труда есть показатель эффективности целесообразной деятельности людей, характеризующий результативность труда.

Измерить производительность труда можно исходя из количества продукции, произведенной в единицу времени (выработка), или количества времени, затраченного на производство единицы продукции (трудоемкость).

Выработка определяется по формуле:

$$B = V/T, \quad (7.2)$$

где V – объем произведенной продукции;

T – время, затраченное на ее производство.

Трудоемкость является показателем, обратно пропорциональным выработке предприятия, и определяется по формуле:

$$t = T/V. \quad (7.3)$$

В зависимости от принятой единицы измерения времени, выделяют следующие виды выработки:

- 1) выработка годовая

$$B_{\text{год}} = V/Q_{\text{спис.}}$$

где $Q_{\text{спис.}}$ – среднесписочная численность промышленно-производственного персонала за год, чел;

- 2) выработка дневная

$$B_{\text{дн}} = \frac{V}{Q_{\text{спис.}} \times A_p}$$

где D_p – количество рабочих дней в году, дни.;
 3) выработка часовая

$$B_{\text{час}} = \frac{V}{Q_{\text{час}} \times D_p \times C \times Q_c}$$

где C - количество смен; Q_c - количество часов работы в смену.

Различают следующие методы измерения производительности труда:

- 1) натуральный,
- 2) трудовой,
- 3) стоимостный.

При натуральном методе измерения производительности труда объем произведенной продукции измеряется в натуральных или условно-натуральных измерителях. Он является наиболее простым и достоверным методом измерения, но его применение возможно в отраслях промышленности, где выпускается однородная продукция.

Трудовой метод измерения производительности труда характеризует отношение нормативных затрат к фактическим затратам рабочего времени. Данный метод имеет ограниченное применение из-за сложности расчета и не позволяет учесть влияние роста механизации работ в связи с тем, что на механизированные и ручные работы разрабатываются различные нормы, которые с развитием технического прогресса периодически пересматриваются. Трудовой метод применяется для определения эффективности использования труда рабочих по сравнению с нормами, уровня выполнения норм выработки или степени сокращения нормативного времени рабочим в %.

Стоимостный метод измерения производительности труда нашел широкое применение в промышленности, так как позволяет учесть и сравнить разнообразные виды работ и привести их к единому измерителю. В качестве стоимостного показателя объема производства могут выступать валовая продукция, товарная продукция, реализованная продукция и чистая продукция.

Исчисление производительности труда по валовой продукции недостаточно полно характеризует ее действительный уровень, так как сильно зависит от объема незавершенного производства, от стоимости материалов и комплектующих изделий, не связанных с производительностью труда.

Исчисление производительности труда по товарной продукции отражает ее действительный уровень и не зависит от объема незавершенного производства, но зависит от стоимости материалов и комплектующих изделий. Этот недостаток устраняет определение производительности труда с использование чистой и условно-чистой продукции.

Трудоемкость – это затраты рабочего времени на производство единицы продукции. В зависимости от состава включаемых в нее трудовых затрат различают технологическую трудоемкость, трудоемкость обслуживания, производственную трудоемкость и трудоемкость управления производством.

Производственная трудоемкость представляет собой затраты труда рабочих (основных и вспомогательных) и рассчитывается по формуле:

$$T_{\text{пр}} = T_{\text{техн}} + T_{\text{об}}$$

где $T_{\text{техн}}$ – технологическая трудоемкость, в которую входят все затраты труда основных рабочих, как сдельщиков, так и повременщиков;

$T_{\text{об}}$ – трудоемкость обслуживания производства, определяемая затратами труда вспомогательных рабочих.

Полная трудоемкость представляет собой затраты труда всех категорий ППП и определяется по формуле:

$$T_x = T_{\text{зарплата}} + T_{\text{затраты}} + T_y$$

где T_y – трудоемкость управления производством.

1.9 Лекция № 9 (2 часа)

Тема: «Организация, нормирование и оплата труда на предприятии»

1.9.1 Вопросы лекции:

1. Заработка плата в рыночной экономике.
2. Факторы и принципы оплаты труда на предприятии.
3. Формы и системы оплаты труда.

1.9.2 Краткое содержание вопросов:

1. Заработка плата в рыночной экономике.

В государственно-регулируемой экономике рабочая сила не признавалась товаром. Действовал затратный хозяйствственный механизм со всеми отрицательными последствиями. Так, заработка плата, как правило, увязывалась с распределением по труду, с количеством затраченного труда вне зависимости от конечного результата трудового коллектива, прибыльности предприятия. Это приводило к уравнительности в оплате труда, к снижению эффективности, к экстенсивному развитию экономики.

Формирующийся в стране рынок труда кардинально меняет сущность и механизм организации заработной платы.

Сущность заработной платы в условиях рыночной экономики заключается в том, что рабочая сила как товар имеет свойства, присущие любому товару.

Цена рабочей силы как элемент рынка труда выражает ее стоимость. При ее определении учитывается стоимость всех благ и услуг, необходимых человеку для воспроизведения своей способности к труду. Этот фонд жизненных средств должен отвечать уровню развития производительных сил общества и отражать объективную меру вознаграждения за труд.

По мере роста эффективности труда должна повышаться и заработка плата, т. е. ее величина подлежит увязке с результатами хозяйственной деятельности.

Цена рабочей силы, как и цена любого товара, отклоняется от ее стоимости. Основными факторами, влияющими на отклонение фактической заработной платы от стоимости рабочей силы, могут быть:

- соотношение спроса и предложения на рабочую силу на конкретной территории в той или иной сфере деятельности;
- уровень безработицы;
- состояние развития экономики (рост или спад производства); динамика цен на потребительские товары и услуги; государственное регулирование заработной платы.

Главными элементами организации заработной платы является тарифная система и формы оплаты труда.

Тарифная система - это совокупность различных нормативов общегосударственного характера, нацеленных на достижение в стране равной оплаты за равный труд. К этой системе относят тарифно-квалификационный справочник, тарифные ставки по разрядам, категориям и т. п., районные коэффициенты.

Для эффективного функционирования предприятия очень важен социально-экономический аспект социальной справедливости, основным содержанием которого является основной принцип эффективного функционирования системы ЗП независимо от общественно-экономической формации - «от каждого по способностям - каждому по труду».

Совершенствование организации ЗП в современных условиях основано на соблюдении ряда принципов:

- строгая зависимость ЗП от количества и качества труда, от конечных

производственных результатов;

- повышение уровня оплаты труда на основе роста его производительности и обеспечении опережающего роста темпов производительности труда над темпами прироста ЗП;
- принцип распределения по труду на основе учета количества и качества затраченного труда;
- устранение всех видов уравнительности в распределении средств на ЗП;
- создание механизма оплаты труда, учитывающего квалификацию, наибольший трудовой вклад в конечные результаты, рост качества и НТП работников предприятия;
- рост и совершенствование ЗП за счет повышения эффективности производства и рационального использования ресурсов;
- усиление стимулирующей роли ЗП путем совершенствования организации труда, производства, управления, активизации человеческого фактора. Предприятие имеет право самостоятельно:
 - определять формы и системы оплаты труда;
 - определять рабочие места с повышенными тарифными ставками и дополнительными льготами;
 - вводить доплаты и надбавки;
 - устанавливать должностные оклады руководителям подразделений, специалистам и служащим;
 - разрабатывать и утверждать порядок и условия премирования и т.д. Источник фонда оплаты труда предприятия - доходы и прибыль.

2. Факторы и принципы оплаты труда на предприятии.

Заработная плата является формой вознаграждения за труд и важным стимулом работников фирмы, выполняя воспроизводственную, стимулирующую (мотивирующую), социальную и учетную функцию.

Общий уровень оплаты труда на фирме может зависеть от следующих основных факторов:

- результатов хозяйственной деятельности предприятия;
- кадровой политики предприятия;
- стоимости жизни (потребительской корзины);
- уровня безработицы в регионе, области, среди работников соответствующих специальностей;
- влияния профсоюзов, конкурентов, государства и других.

Рациональная организация оплаты труда на предприятии позволяет стимулировать результаты труда и деятельность его работников, обеспечивать конкурентоспособность на рынках труда и готовой продукции, необходимую рентабельность и прибыльность продукции. Цель рациональной организации оплаты труда – обеспечение соответствия между величиной и трудовым вкладом работника в общие результаты хозяйственной деятельности предприятия, т.е. установление соответствие между мерой труда и мерой потребления.

В основу организации оплаты труда на фирме могут быть положены следующие основные принципы:

- 1) формы материального вознаграждения должны быть конкурентоспособны относительно форм вознаграждения других организаций;
- 2) учет размера минимальной оплаты труда, установленной государством;
- 3) обеспечение социальной защищенности работников организации с помощью государственных и внутрифирменных гарантий труда;
- 4) дифференциация заработной платы в зависимости от квалификации работника, условий труда, отраслевой и региональной принадлежности предприятия, обеспечение рациональных соотношений в оплате сложного и простого, умственного и физического труда;
- 5) систематическое повышение реальной заработной платы, т.е. превышение темпов

роста номинальной заработной платы над темпами инфляции;

6) превышение темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы.

3. Формы и системы оплаты труда.

Наибольшее распространение на предприятиях различных форм собственности получили две формы оплаты труда: во-первых, сдельная - форма заработной платы, при которой заработка зависит от количества произведенных единиц продукции с учетом качества, сложности и условий труда; во-вторых, повременная - форма заработной платы, при которой заработная плата зависит от количества затраченного времени (но не календарного, а нормативного, которое предусматривается тарифной системой) с учетом квалификации работника и условий труда.

При сдельной оплате труда расценки определяются исходя из установленных разрядов работы, тарифных ставок (окладов) и норм выработки (норм времени).

Сдельная расценка определяется путем деления часовой (дневной) тарифной ставки, соответствующей разряду выполняемой работы, на часовую (дневную) норму выработки. Сдельная расценка может быть определена также путем умножения часовой или дневной тарифной ставки, соответствующей разряду выполняемой работы, на установленную норму времени в часах или днях.

К разновидностям (системам) сдельной формы оплаты труда относятся:

* прямая сдельная - при которой оплата труда рабочих повышается в прямой зависимости от количества выполненных ими изделий и выполненных работ исходя из твердых сдельных расценок, установленных с учетом необходимой квалификации;

* сдельно-премиальная предусматривает премирование за перевыполнение норм выработки и конкретные показатели их производственной деятельности (отсутствие брака, рекламации);

* аккордная - система, при которой оценивается комплекс различных работ с указанием предельного срока их выполнения;

* сдельно-прогрессивная - предусматривает оплату выработанной продукции в пределах установленных норм по прямым (неизменным) расценкам, а изделия сверх нормы оплачиваются по повышенным расценкам согласно установленной шкале, но не выше двойной сдельной расценки;

* косвенно-сдельная - применяется для повышения производительности труда рабочих, обслуживающих оборудование и рабочие места. Труд их оплачивается по косвенно-сдельным расценкам из расчета количества продукции, произведенной основными рабочими, которых они обслуживают,

При повременной оплате работникам устанавливаются нормированные задания, Для выполнения отдельных функций и объемов работ могут быть установлены нормы обслуживания или нормы численности работников.

Различают простую повременную систему оплаты труда и повременно-премиальную:

* простая повременная - оплата производится за определенное количество отработанного времени независимо от количества выполненных работ;

* повременно-премиальная - оплата не только отработанного времени по тарифу, но и премии за качество работы.

Какая сдельная, так и премиальная оплата труда может осуществляться индивидуально и коллективно, когда в процессе работы необходимы совмещение профессий и взаимосвязь исполнителей.

Сдельная оплата	Повременная
Простая сдельная	Простая повременная
Сдельно-премиальная	Повременно-
Косвенно-сдельная	Почасовая
Аккордная	Поденная
Сдельно-прогрессивная	Понедельная
индивидуальная	Помесячная
подрядная	

Системы оплаты труда.

Различные системы оплаты труда имеют преимущества либо недостатки в зависимости от технологии дела. Так условиями для эффективного применения сдельной оплаты труда являются: существуют количественные показатели работы, которые непосредственно зависят от конкретного работника; имеется возможность точного учета объемов выполняемых работ; существуют возможности у рабочих конкретного участка увеличить выработку или объем выполняемых работ; существует необходимость на конкретном производственном участке стимулировать рабочих в дальнейшем увеличении выработки продукции или объемов выполняемых работ; имеется возможность технического нормирования труда.

Сдельную оплату труда не рекомендуется применять в том случае, если критичны такие параметры как: ухудшение качества продукции; нарушение технологических режимов; ухудшению обслуживания оборудования; нарушение требований техники безопасности; перерасход материалов.

Для применения повременной оплаты труда нужно, чтобы отсутствовала возможность увеличения выпуска продукции; производственный процесс был бы строго регламентирован; функции рабочего сводились к наблюдению за ходом технологического процесса; функционировали бы поточные и конвейерные типы производства со строго заданным ритмом; увеличение выпуска продукции могло бы привести к браку или ухудшению ее качества.

На каждом конкретном предприятии в зависимости от характера выпускаемой продукции, наличия тех или иных технологических процессов, уровня организации производства и труда применяется та или иная форма заработной платы. Например, сдельная оплата труда может быть неэффективной, если применять только сдельно-премиальный или сдельно-прогрессивный вариант, но если использовать аккордную систему, эффективность возрастает. На одном и том же предприятии в зависимости от выпуска конкретного вида продукции по цехам, выпуска различных деталей по цехам до сборочного цеха варианты применения оплаты труда также могут быть различны.

В условиях рынка нет той строгой регламентации, которая была характерна для плановой экономики, поэтому работодатель, предприниматель могут проверить любой из существующих вариантов оплаты труда и применять тот, который в наибольшей степени соответствует целям предприятия. Рассмотрим, как определяется оплата труда при использовании той или иной формы. При прямой сдельной системе заработной платы, или простой сдельной, труд оплачивается по расценкам за единицу произведенной продукции.

Общий заработок рабочего определяется путем умножения сдельной расценки на количество произведенной продукции за расчетный период.

При сдельно-премиальной системе оплаты труда рабочий получает оплату своего труда по прямым сдельным расценкам и дополнительно получает премию. Но для этого должны быть четко установлены показатели, за которые осуществляется премирование, они должны быть доведены до каждого исполнителя. Важно последить, чтобы вновь принятые рабочие были информированы об этом. Кроме того, должен быть установлен размер премии за выполнение и перевыполнение этих показателей. Это могут быть показатели роста производительности труда; повышения объемов производства; выполнения технически обоснованных норм выработок и снижения нормируемой трудоемкости; выполнения производственных заданий, личных планов; повышения качества и сортности продукции; бездефектного изготовления продукции; недопущение брака; соблюдения нормативно-

технической документации, стандартов; экономии сырья, материалов, инструмента, смазочных материалов и других материальных ценностей.

Количество показателей можно увеличить, применение того или иного показателя определяется конкретными условиями производства, сложившимися на том или ином предприятии. Например, у предприятия возросло количество рекламаций от поставщиков или предприятие пытается выйти со своей продукцией на внешний рынок, где требования к качеству продукции, исполнительской дисциплине возрастают, и решению этой проблемы должен способствовать и перечень показателей, за который осуществляется премирование. Однако перечень этих показателей не должен быть слишком большим – пять-семь показателей: большее их количество не осознается и не запоминается работником.

При косвенно-сдельной системе размер заработка рабочего ставится в прямую зависимость от результатов труда обслуживаемых им рабочих-сдельщиков. Эта система используется для оплаты труда не основных, а вспомогательных рабочих (наладчиков, настройщиков и др.).

Общий заработок рассчитывается либо путем умножения ставки вспомогательного рабочего на средний процент выполнения норм обслуживаемых рабочих-сдельщиков.

При аккордно-сдельной оплате труда расценка устанавливается на весь объем работы (а не на отдельную операцию) на основе действующих норм времени или норм выработки и расценок. При данной системе оплаты труда рабочие премируются за сокращение сроков выполнения работ, что усиливает стимулирующую роль этой системы в росте производительности труда.

При сдельно-прогрессивной системе труда рабочего оплачивается по прямым сдельным расценкам в пределах выполнения норм, а при выработке сверх норм - по повышенным расценкам. Заработка рабочего при сдельно-прогрессивной оплате труда определяется в зависимости от принятой системы прогрессивной оплаты (за весь объем или за часть объема работ, выполненных сверх нормы).

При использовании сдельно-прогрессивной оплаты труда особое внимание следует уделить определению нормативной исходной базы, разработке эффективных шкал повышения расценок, учету выработки продукции и фактически отработанного времени.

Сдельная форма оплаты труда может применяться индивидуально для каждого конкретного работника, а может иметь коллективные формы. Широкое распространение получила подрядная форма оплаты труда. Суть ее в том, что заключается договор, по которому одна сторона обязуется выполнить определенную работу, берет подряд, а другая сторона, то есть заказчик, обязуется оплатить эту работу после ее окончания. Заработка бригады рабочих определяется умножением бригадной сдельной расценки за единицу производимой продукции на фактически выполненный бригадой объем работ.

При повременной заработной плате работник получает денежное вознаграждение в зависимости от количества отработанного времени, однако в силу того, что труд может быть простым и сложным, низко и высококвалифицированным, необходимо нормирование труда, которое осуществляется с помощью тарифных систем. Составными элементами тарифной системы являются: тарифная ставка — абсолютный размер оплаты труда различных групп и категорий рабочих за единицу времени. Исходной является минимальная тарифная ставка или тарифная ставка первого разряда. Она определяет уровень оплаты наиболее простого труда. Тарифные ставки могут быть часовые, дневные.

Тарифные сетки служат для установления соотношения в оплате труда в зависимости от уровня квалификации. Это совокупность тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. Тарифный коэффициент низшего разряда принимается равным единице. Тарифные коэффициенты последующих разрядов показывают, во сколько раз соответствующие тарифные ставки больше тарифной ставки первого разряда. Повременная заработка имеет две системы: простую повременную и повременно-премиальную.

Заработка рабочего при простой повременной системе рассчитывается как произведение часовой (дневной) тарифной ставки рабочего данного разряда на отработанное время в данном

периоде соответственно в часах или рабочих днях).

Для руководителей, специалистов и служащих используется система должностных окладов. Должностной оклад - абсолютный размер заработной платы, установленный в соответствии с занимаемой должностью. Он может составлять определенный диапазон - от минимального до максимального значений. Необходимы аналитические расчеты, которые существенно могут повысить эффективность установления того или иного склада.

Бестарифная система оплаты труда. В условиях оплаты труда по тарифам и окладам достаточно сложно избавиться от уловки преодолеть противоречия между интересами отдельного работника и всего коллектива. В качестве возможного варианта совершенствования организации и стимулирования труда рассмотрим бестарифную систему оплаты труда, которая нашла применение на многих предприятиях в условиях перехода к рыночным условиям хозяйствования. По данной системе заработка плата всех работников предприятия от директора до рабочего представляет собой долю работника в фонде оплаты труда (ФОТ) или всего предприятия или отдельного подразделения. В этих условиях фактическая величина заработной платы каждого работника зависит от ряда факторов: квалифицированного уровня работника; коэффициента трудового участия (КТУ); фактически отработанного времени.

Квалифицированный уровень работника предприятия устанавливается всем членам трудового коллектива и определяется как частное от деления фактической заработной платы работника за прошедший период на сложившийся на предприятии минимальный уровень заработной платы за тот же период.

Затем все работники предприятия распределяются по десяти квалификационным группам, исходя из квалификационного уровня работников и квалификационных требований к работникам различных профессий.

Для каждой из групп устанавливается свой квалификационный уровень.

Система квалификационных уровней создает большие возможности для материального стимулирования более квалифицированного труда, чем система тарифных разрядов, при которой рабочий, имеющий 5-ый, 6-ой разряды, уже не имеет перспективы дальнейшего своего роста, а следовательно, и заработной платы.

Квалификационный уровень работника может повышаться в течение всей его трудовой деятельности. Вопрос о включении специалистов или рабочего в соответствующую квалификационную группу решает совет трудового коллектива с учетом индивидуальных характеристик работника. КТУ выставляется всем работникам предприятия, включая директора, и утверждается советом трудового коллектива, который сам решает периодичность определения КТУ (раз в месяц, в квартал и т.д.) и состав показателей для расчета КТУ.

Расчет заработной платы при бестарифной системе оплаты труда определяется в такой последовательности. Сначала рассчитывается количество баллов, заработанных каждым работником (подразделение, цех, участок, бригада), затем - заработка плата отдельных работников подразделений.

Такая система меняет пропорции распределения ФОТ при одном и том же уровне квалификации, разряде. Заработка одних рабочих может увеличиваться, а других - уменьшаться. В результате обеспечивается большая социальная справедливость в распределении заработка между работниками, чего нельзя достигнуть при тарифной системе. Необходимо отметить, что в условиях рыночной экономики важный показатель работы - объем реализации продукции и услуг. Поэтому чем выше объем реализации, тем более эффективно работает предприятие и заработка плата может корректироваться в зависимости и от объема реализации. Это особенно эффективно для управленческого персонала и вспомогательных рабочих, поскольку эти две категории работников предприятия не так тесно связаны с объемом выпуска продукции.

В рассмотренном варианте оплаты административно-управленческого персонала твердые оклады не устанавливаются, а оплата ежемесячно изменяется от объема реализованной продукции.

Разновидностью бестарифной системы оплаты труда является контрактная система - заключение договора (контракта) на определенный срок между работодателем и исполнителем. В договоре оговариваются условия труда, права и обязанности сторон, режим работы и уровень оплаты труда, а так же срок действия контракта. В договоре изложены и последствия, которые могут наступить для сторон в случае досрочного расторжения договора одной из сторон. Договор может включать как время нахождения работника на предприятии (повоременная оплата), так и конкретное задание, которое должен выполнить работник за определенное время (сдельная оплата).

Основное преимущество контрактной системы - четкое распределение прав и обязанностей, как работника, так и руководства предприятия. Эта система достаточно эффективна в условиях рынка.

1.10 Лекция № 10 (2 часа)

Тема: «Организация производства: типы, формы и методы»

1.10.1 Вопросы лекции:

1. Понятие «производство». Производственная структура предприятия.
2. Типы производства.
3. Формы организации производства.

1.10.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие «производство». Производственная структура предприятия.

Производство — это процесс создания материальных благ, необходимых для существования и развития общества. Содержание производства определяет трудовая деятельность, предполагающая три составляющие:

- целесообразную работу, или сам труд;
- предметы труда, т.е. все то, на что направлена рациональная деятельность человека (сырье, материалы, полуфабрикаты и т.п.);
- средства (орудия) труда (машины, оборудование, инструмент и т.п.), с помощью которых человек преобразует предметы труда, приспособливая их для удовлетворения своих потребностей.

Продукт материального производства — материальное благо, которое представляет собой соединение вещества природы и труда. Современное производство развивается в условиях непрерывного научно-технического прогресса, главным содержанием которого являются информатизация и автоматизация производства. Каждое предприятие состоит из производственных подразделений — цехов, участков, обслуживающих хозяйств, органов управления. В состав предприятий могут также входить организации и учреждения, призванные удовлетворять нужды работников и членов их семей.

Производственные подразделения предприятия — цехи, участки, обслуживающие хозяйства и службы, прямо или косвенно участвующие в производственном процессе, взаимосвязи между ними, принятые в совокупности, составляют производственную структуру предприятия. Она предопределяет уровень производительности труда и издержек производства, эффективность эксплуатации и использования природных богатств и техники при данных технико-экономических и экономико-географических условиях материального производства.

Общая структура предприятия — понятие более широкое. Она включает весь комплекс производственных подразделений, организаций по управлению предприятием и обслуживанию работников, их число, взаимосвязи и соотношения между ними по численности работников, размеру занятых площадей, пропускной способности. При этом к производственным подразделениям относятся цехи, участки, лаборатории, в которых изготавливается, проходит контрольные проверки и испытания основная продукция,

выпускаемая предприятием, используются комплектующие изделия, приобретаемые со стороны, материалы и полуфабрикаты, запасные части для обслуживания изделий и ремонта в процессе эксплуатации, вырабатываются различные виды энергии для технологических целей и т.п. К подразделениям, обслуживающим работников, относятся отрасли технического обучения и учебные заведения, занимающиеся повышением производственной квалификации, образовательного и культурного уровня рабочих, инженерно-технических работников, служащих. К обслуживающим подразделениям могут также относиться жилищно-коммунальные отделы и службы, столовые, буфеты, детские учреждения, пансионаты, дома отдыха, профилактории, медсанчасти, добровольные спортивные общества и др., если таковые имеются и состоят на балансе предприятия. Перед каждым предприятием стоит задача построения рациональной производственной и общей структуры. Это осуществляется в следующем порядке:

- 1) устанавливаются состав цехов предприятия и их мощность в масштабах, обеспечивающих намечаемый выпуск продукции;
- 2) рассчитываются площади для каждого цеха, склада, определяются пространственные расположения их в генеральном плане предприятия;
- 3) планируются все транспортные связи внутри предприятия, их взаимодействие с внешними путями;
- 4) намечаются кратчайшие маршруты межцехового передвижения предметов труда в ходе производственного процесса.

Основной структурной производственной единицей предприятия является цех (или участок) — обособленное в административном отношении звено, выполняющее определенную часть общего производственного процесса. В машиностроении, так же как и в некоторых других отраслях, цехи, как правило, подразделяются на четыре группы: основные, вспомогательные, подсобные и побочные.

В основных цехах выполняются операции по изготовлению продукции, предназначеннной для реализации. В машиностроении основными цехами могут быть заготовительные, обрабатывающие и сборочные. К заготовительным цехам относятся литейные, кузнечно-штамповочные, кузнечно-прессовые, цехи сварных конструкций. Обрабатывающие цехи включают механообрабатывающие, деревообрабатывающие, термические, гальванические, лакокрасочные, защитных и декоративных покрытий деталей. К сборочным принадлежат цехи агрегатной и окончательной сборки изделий, их окраски и комплектации запасными частями и съемным оборудованием. Большую группу составляют вспомогательные цехи. В машиностроении к ним относятся инструментальный, нестандартного оборудования, модельный, ремонтный, энергетический, транспортный. Подсобными являются цехи, изготавливающие тару для упаковки продукции, выполняющие консервацию продукции, ее упаковку, погрузку и отправку потребителю. Наконец, различают так называемые побочные цехи, занимающиеся утилизацией и переработкой металлоотходов методами литья и прессования металлической стружки в брикеты, а также цехи то варов широкого потребления.

Определенное место в структуре машиностроительных заводов занимают складское хозяйство, а также санитарно-технические устройства и коммуникации (электросети, газо- и воздухопроводы, отопление, вентиляция и др.). Помимо этих цехов на многих крупных машиностроительных заводах имеются непроизводственные цехи, службы и отделы, обслуживающие непромышленные хозяйства (коммунальное, культурно-бытовое, жилищное и др.).

Особую роль в производственной структуре предприятия играют научные и научно-исследовательские подразделения (конструкторские и технологические подразделения, научно-исследовательские институты и лаборатории). В них разрабатываются технологические процессы, чертежи будущих машин и оборудования, проводятся экспериментальные работы, доводятся конструкции изделий до полного соответствия требованиям ГОСТ, технических условий (ТУ). В этих подразделениях наиболее наглядно

проявляется связь науки с производством. Важными структурными производственными единицами на предприятии являются производственные участки. Они подразделяются на основные и вспомогательные.

Основные производственные участки создаются по технологическому или предметному принципу. На участках, организованных по принципу технологической специализации, выполняют технологические операции определенного вида. Так, в литейном цехе это могут быть участки по изготовлению стержней, литейных форм, обработке готового литья и пр.; в механическом цехе — токарный, фрезерный, шлифовальный, слесарный; в сборочном — участки узловой и окончательной сборки изделий, испытаний их частей и систем, малярный участок и др. К вспомогательным относятся участки главного механика и главного энергетика по текущему ремонту и обслуживанию металлообрабатывающего и энергетического оборудования; инструментально-раздаточная кладовая с заточной мастерской; транспортная служба и т.п. Вспомогательные цехи и участки организуются по тем же признакам, что цехи и участки основного производства.

2. Типы производства.

Тип производства представляет собой комплексную характеристику технических, организационных и экономических особенностей производства, обусловленных широтой номенклатуры, регулярностью, стабильностью и объемом выпуска продукции. Различают три типа производства: единичное, серийное, массовое.

Единичное производство характеризуется широким ассортиментом продукции и малым объемом выпуска одинаковых изделий, зачастую не повторяющихся. Особенности этого типа производства заключаются в том, что рабочие места не имеют глубокой специализации, применяются универсальное оборудование и технологическая оснастка, большая часть рабочих имеет высокую квалификацию, значительный объем ручных сборочных и доводочных операций, здесь высокая трудоемкость изделий и длительный производственный цикл их изготовления, значительный объем незавершенного производства.

Разнообразная номенклатура делает единичное производство более мобильным и приспособленным к условиям колебания спроса на готовую продукцию.

Единичное производство характерно для станкостроения, судостроения, производства крупных гидротурбин, прокатных станов и другого уникального оборудования. Разновидностью единичного производства является индивидуальное производство.

Серийное производство характеризуется изготовлением ограниченной номенклатуры продукции партиями (сериями), повторяющимися через определенные промежутки времени. В зависимости от размера серии различают мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производства. Особенности организации серийного производства заключаются в том, что удается специализировать рабочие места для выполнения нескольких подобных технологических операций, наряду с универсальным применять специальное оборудование и технологическую оснастку, широко применять труд рабочих средней квалификации, эффективно использовать оборудование и производственные площади, снизить, по сравнению с единичным производством, расходы на заработную плату.

Серийное производство характерно для выпуска продукции установившегося типа, например, металорежущих станков, насосов, компрессоров и другого широко применяемого оборудования.

Массовое производство характеризуется изготовлением ограниченной номенклатуры однородной продукции в больших количествах в течение относительно продолжительного периода времени. Массовое производство — высшая форма специализации производства, позволяющая сосредоточивать на предприятии выпуск одного или нескольких типов одноименных изделий. Непременным условием массового производства является высокий уровень стандартизации и унификации при конструировании деталей, узлов и агрегатов.

Особенности организации массового производства заключаются в том, что можно специализировать рабочие места на выполнении одной постоянно закрепленной операции,

применять специальное оборудование и технологическую оснастку, иметь высокий уровень механизации и автоматизации производства, применять труд рабочих невысокой квалификации. Массовое производство обеспечивает наиболее полное использование оборудования, высокий уровень производительности труда, самую низкую себестоимость изготовления продукции по сравнению с серийным и тем более единичным производством. Этот тип производства экономически целесообразен при достаточно большом объеме выпуска продукции, поэтому необходимым условием массового производства является наличие устойчивого и значительного спроса на продукцию.

Массовое производство характерно для выпуска автомобилей, тракторов, продукции пищевой, текстильной и химической промышленности.

3. Формы организации производства.

Различают три основные формы организации производства:

1. Специализация
2. Кооперирование
3. Комбинирование

Специализация — сосредоточение деятельности на относительно узком секторе, специальном направлении, отдельных технологических процессах и операциях или видах выпускаемой продукции. Специализация производства в промышленности реализована в трех основных формах: предметной, подетальной и технологической.

Кооперирование — это форма организации производства, при которой осуществляется установление и использование сравнительно устойчивых и долговременных производственных и управлений связей между предприятиями, организациями и другими структурами, каждая из которых специализируется на производстве отдельных составных частей целого или выполнении отдельного вида работ (услуг).

Комбинирование производства — одна из форм организации производства, основанная на соединении принципиально разных технологических процессов (например, на металлургическом комбинате применяются литейные, химические и прокатные технологии) на одном крупном предприятии.

1.11 Лекция № 11 (2 часа)

Тема: «Структура предприятия»

1.11.1 Вопросы лекции:

1. Общая и организационная структура предприятия.
2. Формирование и трансформация организационных структур.
3. Производственная структура предприятия.

1.11.2 Краткое содержание вопросов:

1. Общая и организационная структура предприятия.

Структура предприятия — это состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, участков, отделов, лабораторий и других подразделений, составляющих единый хозяйственный объект.

Под общей структурой предприятия понимается комплекс производственных подразделений, организаций по управлению предприятием и обслуживанию работников, их количество, величина, взаимосвязи и соотношения между ними по размеру занятых площадей, численности работников и пропускной способности.

К производственным подразделениям относятся цеха, участки, лаборатории, в которых изготавливается, проходит контрольные проверки, испытания основная продукция (выпускаемая предприятием), комплектующие изделия (приобретаемые со стороны), материалы и полуфабрикаты, запасные части для обслуживания изделий и ремонта в процессе

эксплуатации,рабатываются различные виды энергии для технологических целей и т.п.

К подразделениям, обслуживающим работников, относятся жилищно-коммунальные отделы, их службы, фабрики-кухни, столовые, буфеты, детские сады и ясли, санатории, пансионаты, дома отдыха, профилактории, медсанчасти, добровольные спортивные общества, отделы технического обучения и учебные заведения, занимающиеся повышением производственной квалификации, культурного уровня рабочих, инженерно-технических работников, служащих.

В отличие от общей структуры производственная структура представляет собой форму организации производственного процесса и находит выражение в размерах предприятия, количестве, составе и удельном весе цехов и служб, их планировке, а также в составе, количестве и планировке производственных участков и рабочих мест внутри цехов.

Основной структурной производственной единицей предприятия является производственный участок, представляющий собой совокупность рабочих мест, на которых выполняется технологически однородная работа или различные операции по изготовлению одинаковой или однотипной продукции. Продукция участка предназначена для переработки внутри цеха.

Состав, количество участков и взаимоотношения между ними определяют состав более крупных производственных подразделений — цехов — и структуру предприятия в целом.

Первичным звеном организации производства является рабочее место.

Рабочее место — часть производственной площади, где рабочий или группа рабочих выполняют отдельные операции по изготовлению продукции или обслуживанию процесса производства. Различают следующие виды цехов и участков: основные, вспомогательные, обслуживающие, побочные.

В основных цехах выполняется определенная стадия производственного процесса по превращению сырья и материалов в готовую продукцию либо ряд стадий производственного процесса по изготовлению изделия или его части. Основные цехи классифицируются на:

- 1) заготовительные (литейные, кузнечные, штамповочные и т.д.);
- 2) обрабатывающие (токарные, фрезерные и т.д.);
- 3) выпускающие (сборочные).

Задача вспомогательных цехов — обеспечение нормальной бесперебойной работы цехов основного производства. К ним относятся: ремонтные, слесарно-ремонтные, инструментальные, энергетические и т.д.

Обслуживающие цехи выполняют функции хранения продукции, транспортировки сырья, материалов и готовой продукции.

Побочные цехи занимаются утилизацией отходов.

Организационное построение цехов и участков ведется по трем основным направлениям (принципам):

Технологическому — формируется по признаку однородности технологического процесса изготовления различных изделий (бетонные, сталеплавильные цехи и т.д.);

Предметному — объединяет рабочие места, участки, цехи по выпуску определенного вида продукции (шарикоподшипниковые цехи);

Смешанному — отличаются тем, что заготовительные цехи и участки создаются по технологическому принципу, а выпускающие цехи и участки — по предметному.

В зависимости от основной производственной единицы предприятия различают следующие виды производственной структуры: бесцеховая (участок), цеховая (цех), корпусная (корпус), комбинатная (производство, напр. текстильная фабрика).

Структура предприятия должна быть рациональной, экономичной, прямолинейной (обеспечивать кратчайшие пути транспортировки сырья, материалов, готовых изделий).

Организационная структура управления предприятием — упорядоченная совокупность служб, управляющих его деятельностью, взаимосвязями и соподчинением. Она непосредственно связана с производственной структурой предприятия, определяется задачами, которые стоят перед персоналом предприятия, многообразием функций управления

и их объемом.

2. Формирование и трансформация организационных структур.

Принцип формирования структуры управления — организация и закрепление тех или иных функций управления за подразделениями (службами) аппарата управления.

Организационная структура аппарата управления характеризуется различным числом звеньев, чаще всего используется трехзвенная система: директор (президент) — начальник цеха — мастер. Каждый из них несет личную ответственность за порученный ему участок работы.

Начальник цеха отвечает за все стороны работы цеха и выполняет все функции технологического и хозяйственного руководства цеха с помощью подчиненного ему цехового аппарата управления. Функциональными органами управления крупных цехов являются планово-диспетчерское, техническое бюро труда и заработной платы и др. Начальник цеха подчиняется непосредственно директору.

Крупные участки цеха (отделения, пролеты) возглавляют начальники участков (старшие мастера), которым подчинены сменные мастера. Мастер является руководителем и организатором производства и труда на участке. Он подчиняется непосредственно начальнику цеха, а в тех цехах, где имеются начальники участков или начальники смен, соответственно, начальнику участка или смены.

Группой рабочих, объединенных в бригаду, руководит бригадир, который является старшим рабочим и не освобождается от производственной работы, получая доплату к тарифной ставке за выполнение своих обязанностей.

Всей деятельностью предприятия руководит директор (президент, управляющий), который может быть как собственником имущества, так и наемным работником, в последнем случае с ним заключается контракт.

Для обеспечения стратегического, текущего и оперативного руководства предприятием у директора (президента) имеется непосредственно подчиненный ему функциональный аппарат управления и заместители. Каждый из них руководит определенной частью работы по управлению производственным процессом и имеет в своем подчинении соответствующие функциональные службы. В аппарате завоудупления (управления фирмой) выделяются функциональные структурные подразделения (отделы, службы), а в цехах — бюро. Аппарат управления включает следующие основные службы:

- оперативного руководства предприятием;
- управления персоналом (социальная служба);
- экономической и финансовой деятельности;
- переработки информации;
- административного управления;
- маркетинга;
- внешних экономических связей;
- технического развития и др.

Каждая служба возглавляется начальником и подчиняется непосредственно директору и одному из его заместителей.

Структура аппарата управления зависит от многих факторов: типа производства, специализации, объема производства, конструктивной сложности изготавляемой продукции и т.д., поэтому структура завоудупления (управления фирмой) на предприятиях различна.

3. Производственная структура предприятия.

В системе управления в настоящее время можно выделить три основных направления деятельности.

Первое направление — техническая оснащенность, ориентированная на управление инвестициями и технологией. Её задачей является создание условий наиболее эффективного использования технологий, оборудования, производственных ресурсов.

Второе направление — организация совместной деятельности персонала, включая распределение заданий по конкретным исполнителям и срокам, контроль исполнения, устранение недочетов и сбоев в работе предприятий.

Третье направление — социальная сторона, которая обеспечивает эффективную работу системы. Она включает подбор и продвижение работников, обеспечение рационального распределения ответственности в ходе принятия решений, эффективную систему оплаты труда и т.д.

1.12 Лекция № 12 (2 часа)

Тема: «Общественные формы организации производства»

1.12.1 Вопросы лекции:

1. Сущность и формы концентрации производства.
2. Основные направления и формы специализации производства.
3. Кооперирование производства.

1.12.2 Краткое содержание вопросов:

1. Сущность и формы концентрации производства.

Концентрация представляет собой процесс сосредоточения производства на крупных организациях. В современных условиях она проявляется в укрупнении размеров организаций и эффективном распределении производства между организациями различного размера.

Экономическими предпосылками концентрации (укрупнения) производства является так называемый "эффект от масштаба производства", заключающийся в том, что изготовление одноименной продукции в крупных организациях оказывается экономически более выгодным, чем на мелких, вследствие того, что в крупных организациях постоянные издержки производства раскладываются на больший объем производимой продукции, что приводит к ее меньшей себестоимости.

Сущность концентрации производства проявляется в укрупнении размеров организаций (абсолютная концентрация) и в распределении общего объема промышленного производства между организациями различного размера (относительная концентрация).

Показатели, характеризующие уровень абсолютной и относительной концентрации описаны в следующем подразделе данной курсовой работы.

Концентрация - это форма организации производства, направленная на увеличение выпуска продукции или оказание услуг в одной организации. Концентрация производства в организации может быть достигнута путем:

- а) увеличения количества машин, оборудования, технологических линий на прежнем техническом уровне;
- б) применения машин и оборудования с большей единичной мощностью;
- в) одновременного увеличения количества машин, оборудования, как прежнего технического уровня, так и более современного;
- г) развития комбинирования взаимосвязанных производств. Концентрация может осуществляться в следующих формах:

Укрупнение организаций - сосредоточение производства в крупных организациях; определяется научно-техническим прогрессом орудий труда и ростом выпуска продукции.

Специализация - сосредоточение однородного массового или крупносерийного производства.

Комбинирование - соединение разных производств, представляющих собой последовательные ступени обработки сырья, комплексную переработку сырья или использование отходов производства в одной организации (комбинате).

Кооперирование - прямые производственные связи между организациями (объединениями), участвующими в совместном изготовлении определенной продукции.

В зависимости от того, на каком уровне происходит укрупнение производства, различают агрегатную, технологическую, заводскую и организационно-хозяйственную формы концентрации.

Агрегатная концентрация - исходная форма концентрации, непосредственно связанная с научно-технологическим развитием. Она представляет собой рост единичной мощности оборудования (агрегатов, аппаратов, технологических установок).

Технологическая концентрация выражается в укрупнении цехов, переделов в организации, что может происходить как за счет агрегатной концентрации, так и путем увеличения количества единиц оборудования.

Заводская концентрация характеризуется увеличением размеров организаций, которое может происходить за счет агрегатной, технологической концентрации, а также путем объединения нескольких организаций, что приводит к организационно-хозяйственной концентрации.

Организационно-хозяйственная концентрация проявляется в создании различных видов производственных объединений. Она может происходить в чистом виде, то есть без изменения техники, технологий и организации производства, и переходить на качественно новый уровень, сопровождаясь переходом на новые технологии, расширением производства, реконструкцией, технологическим переоснащением, то есть по сути своей, являясь разновидностью заводской концентрации.

Увеличение масштабов производства в процессе организационно-хозяйственной концентрации осуществляется по следующим направлениям:

- горизонтальная интеграция - слияние двух или более компаний, занятых в одной сфере производства;
- вертикальная интеграция - комбинация компаний различных видов экономической деятельности, производство в которых связано единой технологической цепью изготовления конечного продукта;
- комбинация компаний различных видов деятельности, технологически не связанных между собой (диверсификация).

Заводская концентрация производства может осуществляться путем объединения производств в организациях универсального типа, путем увеличения объема производства однородной продукции в специализированных организациях, и за счет роста объема выпуска продукции на основе комбинирования взаимосвязанных производств в рамках одной организации.

При рыночных отношениях обязательными условиями концентрации материального производства должны быть: экономическая эффективность, которая может быть достигнута крупной организацией за счет рационального использования мощностей, сырья, капитала и других факторов производств; наличие перспективного и стабильного сбыта продукции, платежеспособности потребительского рынка.

2. Основные направления и формы специализации производства.

В промышленности существует частное и единичное разделение труда. На основе частного разделения труда сформируются отдельные отрасли, например машиностроение, и подотрасли, допустим, станкостроение, внутри подотрасли – производства (в станкостроении – инструментальное, кузнечно-прессовое и др.). На основе частного разделения труда формируются также предприятия, комбинаты.

Разделение труда ведет к дифференциации его отдельных видов, а их концентрация до экономически рациональных размеров обеспечивает массовое повторение операции и процессов, т.е. специализированное производство. Таким образом, специализация, с одной стороны, является следствием общественного разделения труда, а с другой – результатом концентрации однородного производства. Следовательно, специализация представляет собой единство двух противоположных процессов – дифференциации и концентрации.

Специализация производства в промышленности осуществляется в пяти основных

формах:

(1) предметная специализация означает сосредоточение производства определенных видов продукции конечного потребления. Примером такой специализации может быть автомобильный завод;

(2) подетальная специализация – сосредоточение производства определенных деталей и агрегатов, заготовок и полуфабрикатов. В отдельных отраслях она может иметь конкретные разновидности, например в машиностроении – подетальную, агрегатную, узловую. Пример подетальной специализации – шарикоподшипниковый завод, завод автомобильных поршней и т.д.;

(3) превращение отдельных фаз производства или операций в самостоятельные производства – технологическая специализация (или стадийная), например литейный завод, выпускающий заготовки для машиностроительных заводов;

(4) следует различать специализацию вспомогательных производств и специализацию межотраслевых производств. Примером специализации вспомогательных производств являются ремонтные заводы (фирмы), а примером специализации межотраслевых производств – предприятия по выпуску продукции общемашиностроительного назначения (коленчатые валы, редукторы, зубчатые колеса и т.д.).

В специализированном производстве разделяют продукцию однородную и профильную. Однородность продукции или выполняемой работы определяется конструктивно-технологическими признаками. Критериями однородности служат: на рабочем месте – одинаковые деталеоперации, закрепленные за ним; на участке и в цехе – аналогичные по техническим признакам детали, узлы, изделия или выполняемые работы; на предприятии – изделия или работы, конструктивно и технически сходные между собой. Профильная продукция – понятие более широкое и относится преимущественно к предприятиям. Каждое предприятие создается для производства определенной продукции, которая является для него профильной.

3. Кооперирование производства.

Кооперирование – это система длительных производственных связей между предприятиями, совместно изготавливающими определенную продукцию, но сохраняющими свою хозяйственную самостоятельность.

Развитие кооперирования непосредственно связано с процессом углубления специализации. Увеличение количества подетально и технологически специализированных предприятий приводит к расширению кооперированных связей между ними.

В машиностроении кооперирование осуществляется в формах внутрирайонного кооперирования, когда производственные связи устанавливаются между предприятиями, расположенными в одном экономическом районе, и межрайонного, когда устанавливаются связи между предприятиями, расположенными в разных экономических районах.

Кооперируются также предприятия, относящиеся к данной секции (внутрисекционное кооперирование), и предприятия, относящиеся к разным секциям машиностроения (межсекционное кооперирование). Внутриотраслевое кооперирование целесообразно, когда потребность в данном виде продукции сравнительно невелика и может быть удовлетворена предприятиями секции.

Преимуществом такого кооперирования является возможность в большей мере учесть требования, предъявляемые потребителем к качеству продукции. Межсекционное кооперирование устанавливается при значительной потребности в данном виде продукции и при высоком уровне ее стандартизации. Использование в различных конструкциях машин стандартных узлов и деталей создает условия для роста объемов их производства и обеспечивает высокую экономическую эффективность этой формы кооперирования.

Для характеристики уровня кооперирования используются следующие показатели: удельный вес комплектующих деталей, полуфабрикатов и заготовок, полученных со стороны, в общем объеме выпускаемой продукции секции (в ценном выражении) или в

себестоимости изделий, производимых данным заводом, а также удельный вес продукции отрасли, поставляемой по кооперации; количество предприятий, кооперирующихся с данным предприятием; средний радиус кооперирования; соотношение внутрирайонного и межрайонного кооперирования.

Рациональные производственные связи между предприятиями позволяют использовать экономические преимущества кооперирования: увеличить объем выпускаемой однородной продукции, снизить трудоемкость и себестоимость ее изготовления. Однако при получении поставок в порядке кооперирования увеличиваются затраты на транспортировку продукции и объем перевозок. В связи с этим при установлении наиболее рациональных связей предприятий определяют целесообразный радиус кооперирования, т. е. такое расстояние, при котором предприятию выгодно получать заготовки, узлы, детали по кооперации. Рациональным будет такой радиус кооперирования, при котором суммарные затраты на изготовление продукции и ее доставку до потребителя будут минимальными.

Рациональные кооперированные связи предприятия определяются путем сопоставления себестоимости продукции по вариантам и затратам на ее транспортировку.

Расширение кооперирования неизбежно ведет к удлинению перевозок комплектующих изделий. Однако практика свидетельствует о том, что специализация экономически целесообразна и при перевозках на большие расстояния.

1.13 Лекция № 13 (2 часа)

Тема: «Издержки производства и себестоимость продукции»

1.13.1 Вопросы лекции:

1. Издержки производства: сущность, виды.
2. Себестоимость продукции.
3. Калькулирование себестоимости.
4. Модели, методы и виды калькуляций себестоимости продукции.
5. Смета затрат на производство и реализацию продукции.

1.13.2 Краткое содержание вопросов:

1. Издержки производства: сущность, виды.

Понимание экономистами издержек основывается на факте редкости ресурсов и возможности их альтернативного использования. Поэтому выбор определенных ресурсов для производства какого-то товара означает невозможность производства какого-то альтернативного товара. Издержки в экономике непосредственно связаны с отказом от возможности производства альтернативных товаров и услуг. Сталь, использованная для производства вооружений, окажется потерянной для изготовления автомобилей или строительства жилых зданий. И если рабочий на конвейере способен производить как автомобили, так и стиральные машины, то издержки, понесенные обществом при использовании этого рабочего на автомобильном заводе, будут равны тому вкладу, который он смог бы в противном случае внести в производство стиральных машин. Издержки, которые вы понесете при чтении данной главы, зависят от альтернативных вариантов использования вашего времени, от которых вам придется соответственно отказаться.

Рассмотрим издержки с позиций отдельной фирмы. **Экономические издержки** – это те выплаты, которые фирма обязана сделать, или те доходы, которые фирма обязана обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. Эти выплаты могут быть либо внешними, либо внутренними. Денежные выплаты – то есть денежные расходы, которые фирма несет “из своего кармана” в пользу “аутсайдеров”, поставляющих трудовые услуги, сырье, топливо, транспортные услуги, энергию и т.д., называются внешними издержками. Иными словами, **внешние издержки** представляют собой плату за ресурсы поставщикам, не принадлежащим к числу владельцев

данной фирмы. Однако, кроме того, фирма может использовать определенные ресурсы, принадлежащие ей самой. Независимо от того, является ли ресурс собственностью предприятия или получен им внаем, определенный способ использования этого ресурса связан с некоторыми издержками. Издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс представляют собой неоплачиваемые, или **внутренние, издержки**. С точки зрения фирмы, эти внутренние издержки равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за самостоятельно используемый ресурс при наилучшем – из возможных способов – его применении.

К бухгалтерским издержкам относятся только внешние издержки.

В краткосрочном периоде общие издержки (TC – TotalCosts) подразделяются на общие постоянные (TFC – TotalFixedCosts) и общие переменные (TVC – TotalVariableCosts) издержки (рис. 4.1).

$$TC = TFC + TVC$$

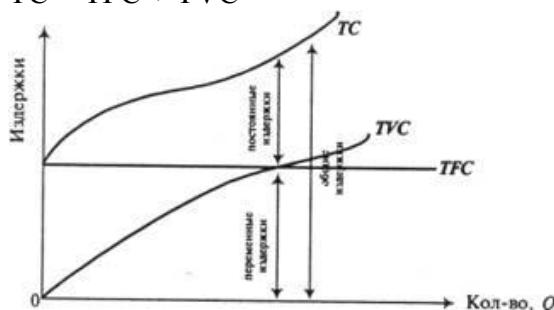


Рис. 4.1. Общие издержки как сумма постоянных и переменных издержек

Общие постоянные издержки TFC – это издержки, не зависящие в краткосрочном периоде от выпуска продукции. Они существуют и при «нулевом» производстве и включают затраты на эксплуатацию зданий, оборудования, арендную плату, выплаты процентов по займам, некоторые виды налогов (на землю, на имущество предприятий и др.).

Общие переменные издержки TVC – это издержки, зависящие от объема выпуска продукции. К ним относятся затраты на материалы, топливо, заработную плату производственным рабочим и др.

Средние издержки – это издержки на единицу продукции.

Рассчитываются три вида средних издержек.

Средние постоянные издержки (AFC – AverageFixedCosts), которые определяются делением общих постоянных издержек TFC на количество произведенной продукции (Q):

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

Средние переменные издержки (AVC – AverageVariableCosts), исчисляемые делением общих переменных издержек TVC на количество продукции:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

Средние общие издержки (ATC – AverageTotalCosts), рассчитываются путем деления общих издержек TC на количество произведенной продукции или как сумма средних постоянных AFC и средних переменных AVC издержек:

$$ATC = \frac{TC}{Q} \text{ или } ATC = AFC + AVC$$

Средние издержки используются для решения вопроса о том, производить ли продукцию вообще. Например, если цена, представляющая средний доход на единицу выпускаемой продукции, меньше средних переменных издержек ($P < AVC$), то фирма приостанавливает работу. Если цена меньше средних общих издержек ($P < ATC$), то фирма получает отрицательную экономическую прибыль, но это не означает прекращения производства.

На рис. 4.2,а средние общие издержки ATC ниже рыночной цены, поэтому производство

будет прибыльным в границах выпуска от Q_1 до Q_2 ; б – средние издержки превышают цену товара, поэтому его производство убыточно.

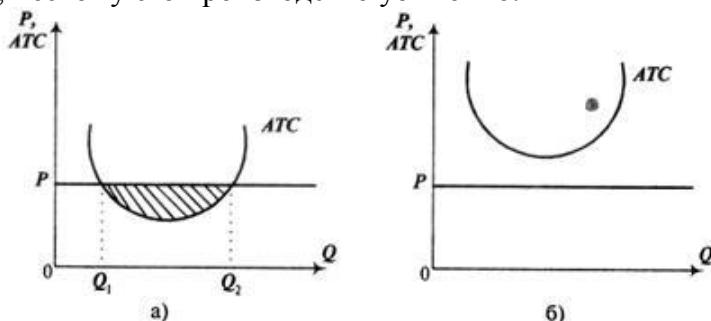


Рис. 4.2. Средние общие издержки: а) меньше цены за единицу продукции; б) больше цены за единицу продукции

Для того чтобы понять, является ли производство дополнительной единицы продукции выгодным, необходимо сравнить между собой последующее за этим изменение дохода с предельными издержками производства.

Предельные издержки (MC – Marginal Costs) – это издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции Q . Можно сказать, что предельные издержки представляют собой прирост общих издержек TC , на который должна пойти фирма ради производства еще одной единицы продукции:

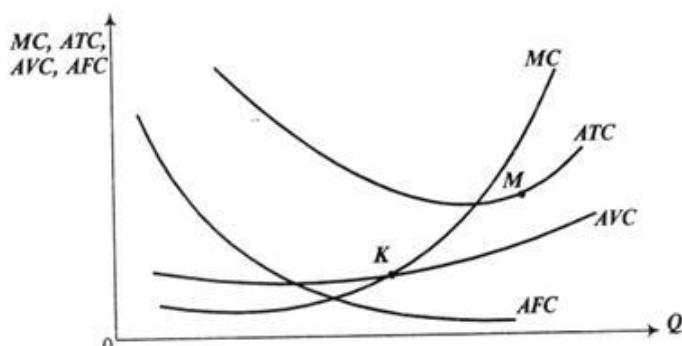
$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Предельные издержки – это всегда изменение общих переменных издержек (TVC), в то время как постоянные издержки (TFC) остаются неизменными. Они имеют стратегическое значение для фирмы, ибо показывают издержки, которые фирме придется понести в случае производства дополнительной единицы продукции, и одновременно издержки, которые могут быть «сэкономлены» в случае сокращения объема производства на эту единицу продукции. Таким образом, предельные издержки позволяют определить, является ли производство каждой дополнительной единицы продукции, для чего необходимо сравнить изменение дохода, последовавшего за увеличением выпуска, с предельными издержками.

На рис. 4.3 изображен график предельных издержек. Форма кривой MC является отражением и следствием закона убывающей отдачи. Вначале, при низких объемах производства, предельные издержки падают по мере увеличения выпуска ввиду роста предельного продукта MP (каждый дополнительный работник дает прибавку к выпуску). Однако с уменьшением предельного продукта (когда каждый дополнительный работник уменьшает прибавку к выпуску) предельные издержки MC растут.

На рис. 4.3 представлены также графики средних издержек. Кривая средних общих издержек ATC всегда располагается выше кривой средних переменных издержек AVC . Этот разрыв между ними показывает величину средних постоянных издержек AFC , которые будут снижаться по мере увеличения объема производства. С увеличением выпуска расстояние между ATC и AVC сокращается.

Поскольку кривая средних постоянных издержек AFC является убывающей при всех объемах выпуска, то кривая средних общих издержек ATC достигает своего минимального значения при большем значении выпуска продукции Q , чем AVC . Обе кривые средних издержек ATC и AVC в краткосрочном периоде в силу закона убывающей отдачи всегда



загибаются вверх (при достаточно высоких объемах выпуска издержки растут более высокими темпами).

Рис. 4.3. Средние и предельные издержки

Наблюдается определенная взаимосвязь предельных и средних переменных издержек. Если МС лежит выше AVC (правее точки К), то переменные издержки с выпуском каждой дополнительной единицы продукции растут. Если МС лежит ниже AVC (левее точки К), тогда выпуск еще одной единицы продукции должен снижать AVC. Точно так же взаимодействуют МС и ATC, т.е. если МС лежит выше (ниже) ATC, то средние общие издержки ATC должны расти (падать). Следовательно, кривая предельных издержек МС пересекает кривые ATC и AVC (средних общих и средних переменных издержек) в точках их минимумов (т.е. в точках К и М), справа от точек пересечения предельные издержки МС выше средних ATC и AVC, средние издержки растут. Слева от точек пересечения предельные издержки МС падают и располагаются ниже средних издержек ATC и AVC. В точках пересечения $MC = ATC$ (точка М) и $MC = AVC$ (точка К) величины средних издержек минимальны.

В *долгосрочном периоде* фирма может изменить все используемые факторы производства – (капитал, труд, сырье, энергию). В этом периоде все факторы производства имеют переменный характер, вследствие чего используется единое понятие долгосрочных средних издержек. На рис. 4.4 показаны кривые средних общих издержек четырех предприятий: $ATC_1, ATC_2, ATC_3, ATC_4$. Они представляют издержки предприятий различной производственной мощности (ATC_1 – издержки фирмы меньшей мощности, ATC_2 – большей мощности и т.д.).

Кривая долгосрочных средних издержек LAC является огибающей кривых $ATC_1 - ATC_4$. Она показывает наименьшие средние издержки производства любого заданного объема выпуска. Более мелкому предприятию лучше подходит объем выпуска Q_1 , более крупному – выпуск Q_2 .

Кривая долгосрочных издержек определяет принятие долговременных плановых решений. Она отражает эффект масштаба производства (рис. 4.5). Положительная (возрастающая) экономия от масштаба имеет место, когда долгосрочные средние издержки LAC падают по мере увеличения выпуска. При постоянной отдаче от масштаба такие издержки не зависят от выпуска. Отрицательная (убывающая) отдача от масштаба имеет место тогда, когда долгосрочные издержки LAC растут по мере увеличения выпуска.

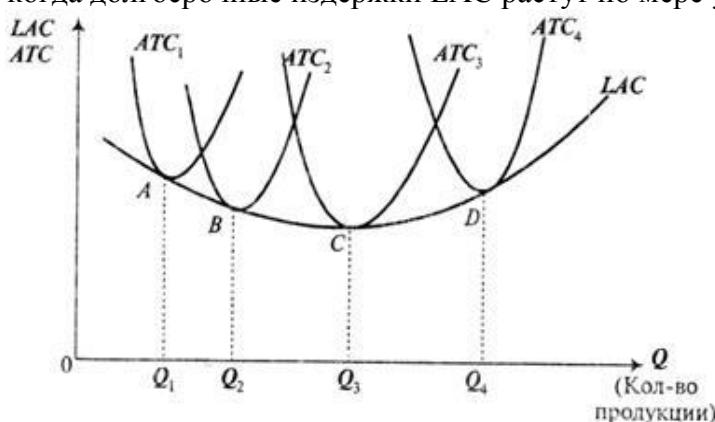


Рис. 4.4. Кривая долгосрочных средних издержек

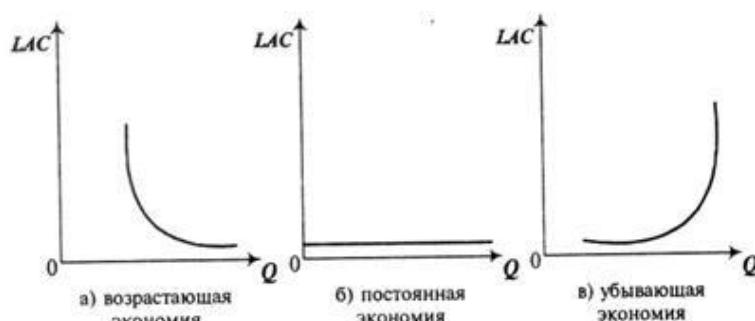


Рис. 4.5. Отдача от масштаба и долгосрочные LAC

Факторами роста отдачи от масштаба являются специализированное использование ресурсов при расширении производства (применение разнообразного оборудования и машин), высокая квалификация производственных рабочих и специалистов управления, использование побочных продуктов производства и др.

Реальные данные свидетельствуют о преобладающем наличии экономии от масштаба в добывающих и обрабатывающих отраслях промышленности.

2. Себестоимость продукции.

Себестоимость продукции — это сумма всех затрат предприятия на производство продукции и ее реализацию (продажу).

Для изготовления изделий предприятие затрачивает средства на приобретение сырья, материалов, топлива. В процессе производства используются машины, оборудование, инструмент. Ремонт и замена износившейся техники также требуют определенных затрат. В изготовлении продукции принимают участие все работники предприятия, и всем им выплачивается заработка плата. На реализацию продукции предприятие также затрачивает определенные средства. Если все эти затраты выразить в денежной форме и сложить, то мы получим себестоимость продукции.

Чтобы определить себестоимость каждого отдельного изделия (одного костюма, телевизора, велосипеда и т.п.), подсчитывают, или, как говорят, калькулируют, все расходы на единицу продукции. В калькуляции все затраты предприятия группируются по статьям расходов (статьям калькуляции): сырье и материалы; топливо и энергия на технологические (производственные) нужды; заработная плата основных производственных рабочих; расходы на освоение новых видов продукции и т.д.

Калькуляция дает возможность подсчитать, во сколько обходится производство изделия и по заводу в целом, и в каждом цехе. При помощи калькуляции можно узнать, какие затраты связаны непосредственно с производством, а какие с его управлением и обслуживанием, во сколько обходится предприятию производство продукции, а во сколько ее реализация (продажа) и т. д.

При калькулировании себестоимости все затраты делятся на прямые и косвенные. Расходы на сырье и основные материалы, на технологическое топливо, заработную плату основных производственных рабочих — это прямые затраты.

К косвенным затратам относятся расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, цеховые, общезаводские и внепроизводственные расходы и т. д. Они связаны с изготовлением не какой-то определенной продукции, а с производством в целом. Например, затраты на освещение и отопление, на содержание зданий, сооружений и оборудования нельзя отнести непосредственно на себестоимость того или иного изделия. Поэтому косвенные затраты распределяют на различные виды продукции пропорционально затратам на заработную плату производственных рабочих или пропорционально прямым расходам или по другим признакам.

Себестоимость продукции — основной показатель работы каждого предприятия. По снижению себестоимости или повышению ее можно судить о качестве работы предприятия.

Снижение себестоимости — важнейший фактор повышения рентабельности производства; за счет снижения себестоимости накапливаются средства для строительства новых заводов, фабрик, шахт, школ, санаториев, домов отдыха. Снижение себестоимости лежит в основе снижения цен на товары народного потребления.

3. Калькулирование себестоимости.

Калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) – это исчисление величины затрат, приходящихся на единицу (выпуск) продукции. Ведомость, в которой производится расчет на единицу продукции, называется калькуляцией.

Калькулирование также включает и другие работы по исчислению себестоимости:

- продукции, работ, услуг вспомогательных производств, потребленных основным производством;

- промежуточных продуктов (полуфабрикатов) подразделений основного производства, используемых на последующих стадиях производства;

- продукции подразделений предприятия для выявления результатов их деятельности;

- всего товарного выпуска предприятия;

- выпуска и соответственно единицы вида готовой продукции и полуфабрикатов собственного производства (выполненных работ или оказанных услуг и т.д.), реализуемых на сторону.

Номенклатуру статей каждое предприятие может устанавливать для себя самостоятельно с учетом своих специфических потребностей. Их примерный перечень установлен отраслевыми инструкциями по учету и калькулированию себестоимости продукции.

В наиболее общем виде номенклатура статей калькуляции выглядит следующим образом:

1. «Сырье и основные материалы».
2. «Полуфабрикаты собственного производства».
3. «Возвратные отходы» (вычитываются).
4. «Вспомогательные материалы».
5. «Топливо и энергия на технологические цели».
6. «Расходы на оплату труда производственных рабочих».
7. «Отчисления на социальные нужды».
8. «Расходы на подготовку и освоение производства».
9. «Расходы по эксплуатации производственных машин и оборудования».
10. «Цеховые (общепроизводственные) расходы».
11. «Общехозяйственные расходы».
12. «Потери от брака».
13. «Прочие производственные расходы».
14. «Коммерческие расходы».

Итог первых десяти статей позволяет получить цеховую себестоимость, итог первых тринадцати статей образует производственную себестоимость, а итог всех четырнадцати статей – полную себестоимость продукции.

В состав общепроизводственных расходов включаются:

- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО);
- цеховые расходы на управление.

В свою очередь РСЭО включают: амортизацию оборудования и транспортных средств (внутризаводского транспорта); издержки на эксплуатацию оборудования в виде смазочных, обтирочных, охлаждающих и др. материалов; заработка плата рабочих, обслуживающих оборудование, и отчисления на социальные нужды; расходы всех видов энергии, пара, сжатого воздуха, услуг вспомогательных производств; расходы на ремонт оборудования, техосмотры; расходы на внутризаводское перемещение материалов, полуфабрикатов.

Цеховые расходы на управление состоят из следующих расходов: зарплата аппарата управления цехов с отчислениями на социальные нужды; затраты на амортизацию зданий, сооружений, инвентаря, содержание и ремонт зданий, сооружений; обеспечение нормальных условий труда и техники безопасности; на одежду и спецобувь и др. аналогичные затраты.

Общехозяйственные расходы связаны с функциями управления в рамках всего предприятия. В состав этих расходов включается несколько групп:

- административно-управленческие (зарплата работников аппарата управления предприятием, отчисления на социальные нужды, материально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности, затраты на командировки; содержание пожарной, военизированной, сторожевой охраны);

- общехозяйственные (амортизация ОС и НМА общезаводского характера; ремонт зданий, сооружений; содержание и обслуживание технических средств управления, например, вычислительных центров, узлов связи; освещение, отопление; оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг, оплата услуг банка);

- подготовка и переподготовка кадров, расходы по набору рабочей силы;

- природоохранные (текущие затраты, связанные с содержанием очистных сооружений, на уничтожение экологически опасных отходов, экологические платежи);

- налоги и обязательные платежи (по страхованию имущества, транспортный налог, земельный налог).

Метод калькулирования предполагает систему производственного учета, при которой определяются фактическая себестоимость продукции, а также издержки на единицу продукции.

Под методом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции обычно понимают совокупность приемов организации документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции и необходимую информацию для контроля за этим процессом.

Выбор метода калькулирования себестоимости продукции связан с технологией производства, его организацией, особенностями выпускаемой продукции.

Классификация методов калькулирования.

1. По объектам учета затрат обычно выделяют два основных метода калькуляции затрат:

- позаказный метод;
- попроцессный метод.

Эти методы являются основными методами учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, остальные системы калькулирования, как правило, представляют собой разновидности названных методов. В управленческом учете объединены отечественные простой (попроцессный) и попередельный методы в один - попроцессный.

2. По оперативности контроля существуют методы учета затрат в процессе производства продукции (к ним относится нормативный метод учета затрат) и методы учета и калькулирования прошлых затрат (простой метод).

Простой метод. Применяется на предприятиях,рабатывающих однородную продукцию, не имеющих полуфабрикатов и незавершенного производства. При этом все производственные расходы за отчетный период составляют себестоимость выработанной продукции. Себестоимость единицы продукции исчисляется путем деления суммы всех расходов на количество единиц продукции.

Нормативный метод. Применяется там, где имеет место повторение операций при производстве. Нормативную себестоимость рассчитывают по цехам и предприятию в целом, при оценке брака и остатков незавершенного производства. По каждому кварталу и году проверяют соответствие плановой и нормативной себестоимости, анализируют и в их методику вносят необходимые корректировки в целях повышения обоснованности плановых расчетов.

Нормативы затрат устанавливаются или по фактическим данным прошлых периодов оценки использования труда и материалов или на основе технического анализа. Сущность последнего состоит в изучении каждой операции на основе точного учета материалов, труда и оборудования, а затем контрольного обследования операций.

Нормативный метод применяется на предприятиях с массовым и серийным производством.

Задачей нормативного метода учета затрат на производство являются своевременное

предупреждение нерационального расходования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. В основе своей он содержит технически обоснованные расчетные величины затрат рабочего времени, материальных и денежных ресурсов на единицу продукции, работ, услуг. Нормы производственных затрат отражают технический и организационный уровень развития предприятия, влияют на его экономику и на конечный результат деятельности.

Обязательным условием применения данного метода является систематическое выявление в текущем порядке отклонений от норм в конце месяца. Отклонения от норм показывают, как соблюдаются технология изготовления продукции, нормы расхода сырья, материалов, затрат труда и т.д. Они делятся на положительные, означающие экономию в затратах, и отрицательные, вызывающие их увеличение.

Расчеты фактической себестоимости осуществляются по следующей формуле:

$$Фс = Нс \pm Он \pm Ин,$$

где Фс — фактическая себестоимость; Нс — нормативная себестоимость;

Он — отклонения от норм (экономия или перерасход);

Ин — изменения норм (в сторону их увеличения или уменьшения).

Для расчета фактической себестоимости единицы продукции необходимо рассчитать индексы отклонений от норм и изменений норм (%):

$$\text{Индекс экономии} = \frac{\text{Сумма отклонений от норм или сумма изменений норм}}{\text{Нормативная себестоимость выпуска}} * 100\%.$$

Для расчета фактической себестоимости нормативная себестоимость по каждой статье калькуляции умножается на индекс экономии.

Таким образом, можно определить основные элементы нормативного метода учета затрат производства:

- составление нормативных калькуляций по изделиям с учетом изменений норм на начало текущего месяца;
- раздельный учет затрат производства по нормам и отклонениям от норм;
- учет изменений норм, составление отчетных калькуляций;
- анализ фактически произведенных затрат, выявление и устранение причин отклонений от норм.

Нормативный метод учета обеспечивает оперативность и возможность предварительного контроля производственных затрат и фактически удовлетворяет все требования и управлеченческого учета, что говорит о назначении учетной информации и её важности. Нормативный метод соответствует широко применяемой на Западе системе «стандарт-кост», которая состоит из стандартов (норм) на затраты материалов, труда, накладных расходов и разработанных на их основе стандартных калькуляций.

Позаказный метод калькулирования затрат.

При позаказной калькуляции объектом калькулирования является отдельный заказ, отдельная работа, которая выполняется в соответствии с особыми требованиями заказчика, и срок исполнения каждого заказа относительно небольшой. Заказ проходит через ряд операций в качестве непрерывно определяемой единицы.

Этот метод применяется:

- при единичном и мелкосерийном производстве, а также вспомогательном производстве, где каждая единица затрат отличается от любой другой единицы затрат, и хотя определенные заказы время от времени повторяются, желательно всякий раз, когда эти затраты возникают, определять их заново;
- при производстве сложных и крупных изделий;
- при производстве с длительным технологическим циклом.

Например, тяжелое машиностроение, судостроение, самолетостроение, строительство, наука и интеллектуальные услуги (аудит, консалтинг), типографический и издательский бизнес, мебельная промышленность, ремонтные работы.

Затраты аккумулируются на индивидуальной основе для каждого заказа, выполняемого на заводе. Основным учетным документом для этой информации является

«Карточка/лист учета затрат на выполнение заказа» или «Калькуляционная карточка», которая заполняется в индивидуальном порядке для всех заказов и регулярно корректируется в соответствии с любыми затратами, возникающими в связи с конкретным заказом. Калькуляционная карточка имеет в своей основе построение по типу калькуляционного счета.

Материалы, используемые для выполнения каждого заказа, должны учитываться по соответствующим требованиям на отпуск материалов, выписываемым либо мастером, отвечающим за выполнение заказа, либо отделом производственного контроля. Отпущенные материалы оцениваются в зависимости от применяемого способа (ФИФО или средней стоимости).

Время, затраченное на каждый заказ, учитывается в позаказных цеховых нарядах или табелях учета времени лицами, выполняющими работу, и оценивается отделом калькуляции затрат, который вносит соответствующие данные в карточку учета затрат.

Специальные закупки или возникшие другие прямые затраты должны также записываться в карточку учета затрат. Соответствующие суммы таких закупок получаются на основе анализа счетов на приобретенные материалы.

На каждый заказ начисляется своя доля производственных накладных расходов завода по мере прохождения заказа через различные производственные центры затрат предприятия. Начисление проводится на основе предопределенных баз распределения.

После выполнения заказа в позаказную карточку учета затрат включают заранее определенную надбавку для покрытия расходов по реализации и административных расходов. Затем бухгалтерия сравнивает согласованную продажную цену с суммарными затратами на выполнение заказа, чтобы определить прибыль или убыток от данного заказа.

К недостаткам данного метода относятся:

- отсутствие оперативного контроля за уровнем затрат;
- сложность и громоздкость инвентаризации незавершенного производства.

Поконтрактный метод калькулирования затрат является продолжением позаказного метода. Этот метод применяется в тех случаях, когда рассматриваемые заказы (контракты) являются крупномасштабными и когда для выполнения контракта требуется продолжительный период времени (обычно более одного года). Примерами отраслей, где применяются методы поконтрактной калькуляции затрат, являются машиностроение, дорожное строительство и т.д.

Как при позаказной калькуляции затрат, расходы по каждому контракту учитываются раздельно. Для крупных контрактов характерно размещение рабочей силы на весь срок действия контракта, и большинство возникающих затрат относятся только к данному контракту. Прямой характер большинства затрат позволяет точно рассчитать основную часть расходов по контракту.

Попроцессный метод используется для установления средней себестоимости партии одинаковых единиц затрат за период времени. Он преобладает в массовых производствах, а также в добывающих отраслях промышленности (например угольной, нефтяной), в химической, текстильной, бумажной промышленности, энергетике.

Наиболее подходят для попроцессной калькуляции предприятия, имеющие следующие особенности:

- качество продукции однородно;
- отдельный заказ не оказывает влияния на производственный процесс в целом;
- выполнение заказов покупателя обеспечивается на основе запасов производителя;
- производство является серийным массовым и осуществляется поточным способом;
- применяется стандартизация технологических процессов и продукции производства;
- спрос на выпускаемую продукцию постоянен;
- контроль затрат по производственным подразделениям является более целесообразным, чем учет на основе требований покупателя или характеристик продукции;

- стандарты по качеству проверяются на уровне производственных подразделений; например, технический контроль проводится на уровне производственных подразделений непосредственно на линии в ходе производственного процесса.

В тех случаях, когда используется метод калькуляции затрат производства по процессам, все производимые единицы продукции предназначены для создания запасов. Все заказы на продажи удовлетворяются потом за счет этого запаса однородных товаров. Так как отпускаемые товары одинаковые, отпадает необходимость устанавливать себестоимость любой конкретной единицы продукции, а поскольку процесс производства непрерывный, то обычно невозможно установить определенное количество материала или производственное время, отведенные на каждое отдельное изделие. Единственной возможностью является суммирование всех затрат предприятия (или расходов центров

затрат, входящих в состав предприятия) за определенный период времени и деление этих расходов на общее количество изделий, произведенных за этот период, для получения среднего показателя затрат производства в расчете на единицу продукции.

При попроцессной калькуляции производственные затраты группируются по подразделениям или по производственным процессам. Полные производственные затраты аккумулируются по двум основным статьям – прямым материалам и конверсионным затратам (сумме прямых затрат на оплату труда и отнесенных на себестоимость готовой продукции заводских накладных расходов). Удельная себестоимость получается путем деления полной себестоимости, относимой на счет центра затрат, на объем производства этого центра затрат. В этом смысле удельная себестоимость есть усредненный показатель.

Поскольку удельная себестоимость при попроцессной калькуляции представляет собой усредненный показатель, то и попроцессная система учета требует меньшего числа хозяйственных операций, чем позаказная система. Именно поэтому многие предприятия предпочитают пользоваться попроцессной калькуляцией затрат.

Учет затрат методом попроцессной калькуляции содержит четыре основные операции:

1. Суммирование движущихся в потоке вещественных единиц продукции. На первом этапе определяется сумма единиц продукции, подвергшейся обработке в данном подразделении в течение отчетного периода времени. При этом объем на входе должен равняться объему на выходе. Этот этап позволяет выявить утраченные в процессе производства единицы продукции. Взаимозависимость может быть выражена формулой:

$$Зпр + I = Зкп + T,$$

где Зпр – первоначальные запасы;

I – количество продукции на начало периода;

Зкп – запасы на конец периода;

T – количество единиц завершенной и переданной далее продукции.

2. Определение продукции на выходе в эквивалентных единицах. Для того, чтобы выявить удельную себестоимость в условиях многопроцессного производства важно установить полный объем работы, выполненной за отчетный период. В обрабатывающих отраслях существует специфическая причина, связанная с тем, как учитывать все еще не завершенное производство, т. е. работы на конец отчетного периода выполненные частично. Для целей попроцессной калькуляции затрат единицы частично завершенной продукции измеряются на основе эквивалентов полных единиц продукции. Эквивалентные единицы представляют собой показатель того, какое число полных единиц продукции соответствует количеству полностью завершенных единиц продукции плюс количество частично завершенных единиц продукции. Например, 100 единиц продукции со степенью завершенности в 60%, с точки зрения производственных затрат, эквивалентны 60 полностью завершенным единицам.

3. Определение полных учитываемых затрат и вычисление удельной себестоимости в расчете на эквивалентную единицу. На этом этапе суммируются полные затраты отнесенные на производственноеподразделение в отчетном периоде. Удельная

себестоимость в расчете на эквивалент составит:

$$У_с = П_з / Э_п,$$

где $У_с$ – удельная себестоимость;

$П_з$ – полные затраты за период времени;

$Э_п$ – эквивалентные единицы продукции за период времени.

4. Учет единиц завершенной и переданной далее продукции и единиц, остающихся в незавершенном производстве. Для попроцессной калькуляции затрат используется так называемая сводная ведомость затрат на производство. В ней обобщаются как полные затраты, так и показатели удельной себестоимости, отнесенные на то или иное подразделение, и содержится распределение полных затрат между запасами незавершенного производства и единицами завершенной и переданной далее продукции.

Сводная ведомость затрат на производство охватывает все четыре этапа калькуляции и служит источником для ежемесячного внесения записей в журнал операций.

Когда основные моменты калькуляции затрат производства по процессам применяются к предоставлению предприятием услуг, то для описания используемых методов калькуляции затрат применяется термин «пооперационная калькуляция». Например, консультирование руководства, где единицей продукции служат часы работы. Для услуг такого рода необходим расчет средней стоимости единицы услуги за конкретный период времени, а используемые процедуры будут аналогичны тем, которые применяются при калькуляции затрат производства по процессам.

Метод попартионной калькуляции затрат сочетает элементы как позаказной, так и попроцессной калькуляции затрат. Партия определяется как количество одинаковых единиц затрат (как при калькуляции затрат производства по процессам), рассматриваемое в качестве заказа (как при позаказной калькуляции затрат) отдельно от всех других заказов или процессов, выполняемых предприятием.

Попередельный метод учета затрат и калькулирования себестоимости применим в том случае, если сырье и материалы проходят несколько законченных стадий обработки, и после окончания каждой стадии получается не продукт, а полуфабрикат. Полуфабрикаты могут быть использованы как в собственном производстве, так и реализованы на сторону. Затраты на остатки незавершенного производства распределяют по плановой себестоимости определенной стадии производственного процесса.

Попередельный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции может быть:

1) Бесполуфабрикатным – контроль за движением полуфабрикатов осуществляется бухгалтером оперативно в натуральных величинах и без записи на счетах;

2) Полуфабрикатным – себестоимость рассчитывается по каждой стадии производства изделия.

Когда на начало периода остаются запасы или незавершенное производство, продукция, завершенная в процессе производства, складывается из различных поступлений – за счет частично завершенного производства прошлого периода, за счет единиц нового производства, начатого в текущем периоде. Поскольку затраты способны изменяться от периода к периоду, каждое поступление может измеряться по удельной себестоимости.

Стоимость товарно-материальных запасов на начало периода может учитываться двумя способами: методом оценки средневзвешенного, методом «первое поступление – первый отпуск» (ФИФО).

При методе оценки средневзвешенного затраты на незавершенное производство на начало периода совмещаются с затратами на производство, начатого в данном периоде, и отсюда определяется средняя себестоимость. При определении эквивалентности единиц продукции различия в затратах между производством, частично завершенным в прошлом периоде, и единицами продукции, начато и завершено в текущем периоде, не учитывается. Для полностью завершенного производства показатель себестоимости только один.

Эквивалентные единицы в методе среднего взвешенного определяются следующим

образом:

$$\text{Эед} = \text{Езп} + \text{Сз} * \text{Нкп},$$

где Эед – эквивалентные единицы;

Езп – единицы завершенного производства;

Нкп – незавершенное производство на конец периода;

Сз – степень завершенности (в процентах).

В методе «первое поступление – первый отпуск» (ФИФО) стоимость незавершенного производства отделяется от дополнительных затрат, отнесенных на текущий период. За период учитываются два вида удельной себестоимости:

1) завершенных единиц незавершенного производства на начало периода;

2) единиц продукции, производство которых начато и завершено в текущем периоде.

В соответствии с этим методом незавершенное производство предполагается завершить в первую очередь. Эквивалентные единицы в методе ФИФО определяются

следующим образом:

$$\text{Эед} = \text{Езп} + \text{Нкп} * \text{Сз} - \text{Ннп} * \text{Сз},$$

где Ннп – незавершенное производство на начало периода.

Метод директ-костинг – система управленческого (производственного) учета, возникшая и развивающаяся в условиях рыночной экономики. При методе директ-костинг учитывается ограниченная (усеченная) себестоимость, в которую включаются только прямые (переменные) расходы, а доля постоянных расходов списывается непосредственно на счет реализации.

Данный принцип нормативно разрешен к использованию в российской системе бухгалтерского учета, начиная с 1996 г. Учет затрат по местам возникновения организовывается с разделением на постоянную и переменную части, причем как учет плановых затрат и их отклонений от фактических. Постоянные затраты не распределяются между носителями и только переменные относят на носители затрат. Переменные затраты на единицу вычитывают из цены изделия и на основе разности исчисляют брутто-прибыль. Общую выручку за период сравнивают с величиной переменных затрат, а общую сумму постоянных затрат за период относят на тот период, в котором она возникла.

Калькулирование на уровне прямых (переменных) расходов, осуществляющее в системе «директ-костинг», значительно повышает точность калькуляций, поскольку в этом случае в них включаются только расходы, непосредственно связанные с производством данного изделия, и себестоимость изделия не искажается в результате косвенного распределения большого количества постоянных расходов. Это ведет к сокращению объема учетно-калькуляционных работ и увеличению сроков, периодичности составления фактических отчетных калькуляций до одного раза в квартал или даже в год.

4. Модели, методы и виды калькуляций себестоимости продукции.

В отечественной и зарубежной практике используют различные методы калькулирования (схема 1). Основные модели и методы калькулирования себестоимости продукции:

- модель полного распределения затрат;
- модель частичного распределения затрат.

Модель полного распределения затрат служит для производственного учета, тогда как модель частичного распределения затрат предназначена, главным образом, для управленческого учета на предприятии. На основе модели полного распределения затрат исчисляется себестоимость изделия, заказа, операции или иных объектов калькуляции. Соответственно себестоимость объекта калькуляции представляет собой сумму дифференциальных издержек на объект калькуляции и распределенных общих издержек – накладных, косвенных расходов.



Методы калькулирования классифицируют по следующим признакам:

- объект калькулирования;
 - способ расчета.
- В зависимости от объекта калькулирования можно выделить следующие методы:

- по изделиям;
- позаказный;
- пооперационный;
- попередельный;
- попроцесный;
- ЛТ калькулирование.

В зависимости от способа расчета можно выделить следующие методы (способы) калькулирования:

- прямого счета (удельных издержек);
- нормативный (эквивалентный);
- расчетно-аналитический;
- параметрический;
- исключения затрат;
- коэффициентный;
- комбинированный.

Общая схема калькулирования себестоимости должна предполагать определение целей и задач калькулирования и на их основе выбора соответствующей модели. В условиях рыночной экономики представляется целесообразным использование на предприятии обеих моделей калькулирования, так как отвечая различным локальным целям и задачам, в целом они направлены на решение глобальной цели — получение прибыли.

Группировка по видам расходов включает в себя две классификации:

- по целевому назначению расходов;
- по экономическим элементам (или по экономическому содержанию).

Согласно п. 1 ст. 253 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) в зависимости от целевого характера расходы, связанные с производством и реализацией,

подразделяются на следующие группы:

- расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав);
- расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии;
- расходы на освоение природных ресурсов;
- расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;
- расходы на обязательное и добровольное страхование;
- прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией.

Подобная группировка расходов позволяет определить, где данные расходы произведены и с какой целью.

Согласно п. 2 ст. 253 НК РФ в зависимости от целевого характера расходы, связанные с их экономическим содержанием, подразделяются по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- суммы начисленной амортизации;
- прочие расходы.

Каждая из этих групп объединяет однородные по экономическому содержанию затраты независимо от того, где они произведены и с какой целью. Они не могут быть разложены на составные части и рассчитываются независимо от того, где они произведены, — в основном цехе, в заведоуправлении или на складе, и каково их производственное назначение. Например, в группу затраты на оплату труда включаются все соответствующие расходы (оплата труда производственным рабочим, обслуживающему персоналу, аппарату управления и т.д.).

Классификация затрат по экономическим элементам позволяет определить структуру расходов и удельный вес каждого элемента в общей сумме расходов.

В соответствии с Методическими рекомендациями по применению главы 25 "Налог на прибыль организаций" Налогового кодекса РФ при осуществлении группировки по экономическим элементам необходимо руководствоваться положением, закрепленным п. 4 ст. 252 НК РФ. Согласно указанному положению если некоторые затраты с равными основаниями могут быть отнесены одновременно к нескольким группам расходов, налогоплательщик вправе самостоятельно определить, к какой именно группе он отнесет такие расходы.

Напомним, что такая же группировка производственных расходов была и в Положении о составе затрат, утвержденном постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552. Правда, там был еще один элемент — отчисления на социальные нужды. С 2002 г. расходы по уплате налогов и сборов (в том числе взносов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний) включаются в состав прочих производственных расходов.

Кроме того, к прочим относятся следующие расходы (в скобках указаны соответствующие им статьи НК РФ):

- расходы на ремонт основных средств (260);
- расходы на освоение природных ресурсов (261);
- расходы на НИОКР (262);
- расходы на обязательное и добровольное страхование имущества (263).

С точки зрения отдельного предпринимателя (фирмы) выделяют индивидуальные затраты производства, представляющие собой затраты конкретного хозяйствующего субъекта. Понесенные затраты на производство определенного объема какой-то продукции с точки зрения всей национальной экономики есть общественные затраты. Кроме непосредственных затрат на производство какого-либо ассортимента продукции они

включают в себя затраты на охрану окружающей среды, подготовку квалифицированной рабочей силы, проведение фундаментальных НИОКР и иные затраты. Различают затраты производства и затраты обращения. Производственные затраты — это затраты, непосредственно связанные с производством товаров или услуг. Затраты обращения — это затраты, связанные с реализацией произведенной продукции. Они подразделяются на дополнительные и чистые затраты обращения. Первые включают в себя расходы на доведение произведенной продукции до непосредственного потребителя (хранение, расфасовка, упаковка, транспортировка продукции), увеличивающие конечную стоимость товара; вторые — расходы, связанные со сменой формы стоимости в процессе купли-продажи, превращением её из товарной в денежную (оплата труда торговых работников, расходы на рекламу и т.п.), не образующие новой стоимости и вычитаемые из стоимости товара.

Экономическое понимание затрат базируется на проблеме ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. Применение ресурсов в данном производственном процессе исключает возможность их использования по другому назначению. Выбор определённых ресурсов для производства какого-либо товара означает невозможность производства какого-то альтернативного товара. Экономические, или вмененные, затраты любого ресурса, выбранного для применения в производственном процессе, равны его ценности при наилучшем из всех возможных вариантов использования.

С позиции отдельной фирмы экономические затраты — это те затраты, которые должна нести фирма в пользу поставщика ресурсов с тем, чтобы отвлечь эти ресурсы от их применения в альтернативных производствах. Такие затраты могут быть как внешними, так и внутренними. Затраты в денежной форме, которые фирма осуществляет в пользу поставщиков трудовых услуг, топлива, сырья, вспомогательных материалов, транспортных и иных услуг, называются внешними, или явными, затратами. В этом случае поставщики ресурсов не являются владельцами данной фирмы.

В то же время фирма может использовать и свои собственные ресурсы. В этом случае тоже неизбежны затраты. Затраты на собственный и самостоятельно используемый ресурс есть неоплачиваемые, или внутренние (неявные), затраты. Фирма рассматривает их как эквивалент тех денежных выплат, которые бы были получены за самостоятельно используемый ресурс при самом оптимальном его применении.

С позиций бухгалтерского подхода к производственным издержкам следует относить все реальные, фактические расходы, осуществляемые в денежной форме. Таковыми могут быть заработка рабочих и т.д.

С позиций экономического подхода к издержкам производства следует относить не только фактические затраты, осуществляемые в денежной форме, но и не оплачиваемые фирмой затраты, затраты, связанные с упущенной возможностью самого оптимального применения своих ресурсов. Согласно данному подходу, в издержках производства следует учитывать все затраты — и внешние, и внутренние, включая в последние и нормальную прибыль.

Выделяют и такой критерий классификации затрат, как временные интервалы, на протяжении которых принимаются те или иные хозяйствственные решения.

Затраты, которые несет фирма, произведя заданный объем продукции, зависят не только от цен на применяемые факторы производства, но и от того, какие именно факторы (ресурсы) применяются и в каком количестве. Количество одних ресурсов (живой труд, топливо, сырье, вспомогательные материалы и др.) и их комбинацию можно изменить сравнительно быстро; количество других (например, производственные мощности машиностроительного завода) может быть изменено в течение довольно продолжительного времени.

В зависимости от времени, затрачиваемого на изменение количества применяемых в производстве ресурсов, различают кратко- и долгосрочные периоды в деятельности фирмы.

При учете и анализе затрат используются также следующие группировки затрат:

- 1) по местам и центрам возникновения затрат (филиалам, производствам, цехам, участкам и т.п.);
- 2) по объектам калькулирования или носителям затрат (по видам продукции, работ и услуг);
- 3) по видам затрат (по экономически однородным элементам и статьям затрат).

Группировки расходов по местам (центрам) возникновения затрат удовлетворяют потребности системы калькулирования себестоимости отдельных видов продукции (работ, услуг) в учетной информации, подготовленной соответствующим образом.

Группировки расходов по местам (центрам) возникновения затрат — по административно, организационно и функционально обособленным структурным частям организаций необходимы для целей организации систем управления себестоимостью, бюджетирования и внутрифирменного хорасчета и контроля. Они также позволяют обеспечить единообразие определения плановой и фактической себестоимости продукции (работ, услуг), создают условия для формирования в системе бухгалтерского учета соответствующей достоверной аналитической информации о расходах.

Места (центры) возникновения затрат имеют общепринятое деление:

- 1) относящиеся к основному производству;
- 2) относящиеся к вспомогательному производству;
- 3) относящиеся к обслуживающему производству и хозяйствам;
- 4) выполняющие функции обслуживания основного и вспомогательного производства;
- 5) выполняющие функции общего управления и обслуживания, не связанные непосредственно с производственным процессом;
- 6) ведущие сбытовую, рекламную и торговую деятельность.

Группировка затрат по местам (центрам) возникновения затрат проводится по цехам, производствам, участкам, относящимся к основному и вспомогательным производствам, в разрезе каждого отдельного структурного подразделения, предусмотренного организационной структурой организации, с детализацией по центрам возникновения затрат — по внутренним подразделениям указанных цехов, производств и участков.

Слияние в единые места (центры) возникновения затрат отдельных подразделений основного производства, имеющих единую технологию или однотипное производство, допустимо только в случае одинаковой номенклатуры производимых видов продукции (работ, услуг).

Краткосрочным периодом называют такой временной отрезок, в течении которого фирма не в состоянии изменить свои производственные мощности. Влиять на ход и результативность производства она может лишь путём изменения интенсивности использования своих мощностей. В этот период фирма может оперативно изменять свои переменные факторы — количество труда, сырья, вспомогательных материалов, топлива.

Долгосрочный период — такой временной отрезок, в течение которого фирма в состоянии изменить количество всех используемых ресурсов, включая и производственные мощности. В то же время этот период по своей продолжительности должен быть достаточен для того, чтобы одни фирмы смогли покинуть данную отрасль, а другие, наоборот, войти в неё.

5. Смета затрат на производство и реализацию продукции.

Смета затрат представляет собой сводный план всех расходов предприятия на предстоящий период производственно-финансовой деятельности. Она определяет общую сумму издержек производства по видам используемых ресурсов, стадиям производственной деятельности, уровням управления предприятием и другим направлениям расходов. В смету включаются затраты основного и вспомогательного производства, связанные с изготовлением и продажей продукции, товаров и услуг, а также на содержание административно-управленческого персонала, выполнение различных работ и услуг, в том

числе и не входящих в основную производственную деятельность предприятия. Планирование видов затрат осуществляется в денежном выражении на предусмотренные в годовых проектах производственные программы, цели и задачи, выбранные экономические ресурсы и технологические средства их выполнения. Все плановые задания и показатели конкретизируются на предприятии в соответствующих сметах, включающих стоимостную оценку затрат и результатов. Например, смета расходов составляется как план ожидаемых затрат по различным видам выполняемых работ и применяемых ресурсов. Смета перспективных доходов устанавливает планируемые денежные поступления и расходы на предстоящий период. Смета затрат на производство продукции показывает планируемые уровни материальных запасов, объемы выпускаемой продукции, стоимость различных видов ресурсов и т.д. Сводная смета показывает все затраты и результаты по основным разделам годового плана социально-экономического развития предприятия.

В процессе разработки сметы затрат на производство в отечественной экономической науке и практике широко применяю три основных метода:

1) сметный метод — на основе расчета затрат в масштабах всего предприятия по данным всех других разделов плана;

2) сводный метод — путем суммирования смет производства отдельных цехов, за исключением внутренних оборотов между ними;

3) калькуляционный метод — на основе плановых расчетов по всей номенклатуре продукции, работ и услуг с разложением комплексных статей на простые элементы затрат. Сметный метод является наиболее распространенным на российских промышленных предприятиях. Его применение обеспечивает тесную взаимоувязку и приведение в единую систему расчетов комплексного плана. При этом методе все затраты на производство по отдельным элементам сметы находятся по данным соответствующих разделов годового плана. Порядок определения сметных затрат обычно следующий.

1. Затраты на основные материалы, полуфабрикаты и комплектующие устанавливаются на основе плана годовой потребности материальных ресурсов. В смету включаются лишь те затраты, которые в течение планового периода будут израсходованы и подлежат списанию на производство продукции. Иными словами, потребность в материалах принимается без учета изменения остатков складских запасов.

2. Затраты на вспомогательные материалы также принимаются на основании годовых планов их потребности. В состав этих затрат принято включать стоимость расходуемых в плановом периоде покупных инструментов и малооцененного хозяйственного инвентаря.

3. Стоимость топлива в смете затрат планируется безотносительно к его использованию в технологических процессах или в хозяйственно-бытовых службах. Общие затраты устанавливаются без учета изменения остатков энергетических ресурсов.

4. Стоимость энергии включается в смету затрат отдельным элементом только в том случае, если предприятие покупает ее у внешних поставщиков. В состав этих затрат входят все виды расходуемой энергии: электрическая (силовая, осветительная), сжатый воздух, вода, газ и др. Если какой-то вид энергии вырабатывается на самом предприятии, то данные затраты относятся на соответствующие элементы сметы затрат (материалы, заработка и т.д.).

5. Основная и дополнительная заработка платы всех категорий персонала определяется по действующим тарифным ставкам и окладам с учетом сложности и трудоемкости выполняемых работ, численности и квалификации работников. Сюда же включается и фонд заработной платы неисписочного состава работающих, который обычно относится на счет основного производства.

На общий фонд заработной платы промышленно-производственного персонала планируются начисления на социальные нужды по действующим в плановый период ставкам.

6. Амортизационные отчисления предназначены для возмещения износа технологического оборудования, промышленных зданий, производственных сооружений и

других основных фондов за счет себестоимости выпускаемой продукции. Общий размер амортизационных отчислений зависит от существующих норм амортизации, срока службы оборудования и первоначальной стоимости основных производственных фондов.

7. Прочие денежные расходы включают затраты, не предусмотренные в предыдущих статьях сметы производства. По каждой из статей прочих расходов необходимо обосновать величину соответствующих затрат по существующим нормам или опытным данным.

Разработанная смета затрат на производство должна также соответствовать запланированному объему реализации товаров и услуг. При необходимости допускается корректировка планируемых расходов с учетом изменения норматива складских запасов готовой продукции, незавершенного производства, материальных запасов, затрат будущих периодов и т.п.

Сводный метод составления сметы затрат на производство предусматривает предварительную разработку и свод в единую систему общих затрат по цехам основного и обслуживающего производства. В цеховую смету затрат включаются две группы расходов:

1) прямые издержки данного цеха на материальные ресурсы и комплектующие детали, основная и дополнительная заработка, начисления на зарплату, амортизационные отчисления и прочие денежные расходы;

2) комплексные расходы на услуги других цехов, а также цеховые расходы и пр.

Разработку цеховых смет затрат на производство продукции рекомендуется начинать с заготовительных подразделений предприятия, затем вспомогательных цехов, а после них следует переходить к механообрабатывающим и сборочным цехам. Сводная смета затрат предприятия составляется путем суммирования цеховых смет с последующим исключением из общей суммы внутреннего оборота и корректировкой имеющихся производственных запасов.

Смета расходов на содержание и эксплуатацию оборудования включает следующие статьи затрат: содержание машин, оборудования и транспортных средств; затраты на ремонт основных средств; эксплуатация машин и оборудования; внутрихозяйственное перемещение грузов; арендная плата за машины и оборудование; износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов; прочие затраты; всего по смете.

Общая сумма расходов на содержание оборудования и цеховых расходов составляет смету общепроизводственных или общезаводских расходов. В смету цеховых расходов входят статьи затрат на содержание аппарата управления цехом, амортизацию зданий и сооружений, аренду производственных помещений, содержание и ремонт зданий, охрану труда, научные исследования и изобретательство, износ малоценных предметов и прочие цеховые издержки.

Смета общехозяйственных или общезаводских расходов разрабатывается на отечественных предприятиях по следующим статьям затрат: расходы на содержание аппарата управления; служебные командировки и перемещения; содержание пожарной, военизированной и сторожевой охраны; амортизация основных средств общехозяйственного назначения; затраты на ремонт основных средств; содержание зданий, сооружений и инвентаря общехозяйственного назначения; производство испытаний, проведение исследований и содержание общехозяйственных лабораторий; охрана труда; подготовка кадров; арендная плата за помещения общехозяйственного назначения; налоги, сборы и прочие обязательные отчисления; потери от простоев по внешним причинам; информационные, аудиторские и консультационные услуги; недостачи и потери материальных ценностей на складах предприятия; прочие расходы; всего по смете.

Калькуляционный метод разработки сметы затрат на производство продукции основан на использовании выполненных расчетов или калькуляций себестоимости всех без исключения видов продукции, работ или услуг, запланированных в годовой производственной программе предприятия, а также остатков незавершенного производства и расходов будущих периодов. На основе имеющихся расчетов себестоимости отдельных изделий с учетом годовых объемов производства разрабатывается шахматная ведомость,

содержащая все экономические элементы и калькуляционные статьи расходов.

После составления шахматной таблицы затрат разрабатывается уточненная общая, или сводная смета расходов, планируемых предприятием на предстоящий период. Для получения полной себестоимости готовой продукции из общей сметы исключаются расходы на работы и услуги, не связанные с производством валовой продукции, а также добавляются внепроизводственные расходы и учитывается изменение расходов будущих периодов.

Себестоимость валовой продукции при однопродуктовом производстве может служить основой для уточнения издержек на изготовление одного изделия по формуле

$$Си=Свал/Nr, \quad (7.10)$$

где N - годовой объем производства товаров.

Кроме рассмотренных методов определения себестоимости продукции широкую известность и применение на отечественных и зарубежных предприятиях имеют также позаказная и попроцессная калькуляция затрат.

Позаказный метод расчета предусматривает определение издержек на производство продукции по отдельным заказам, выполняемым работам, планируемым подрядам и т.д. Для каждого заказа или подряда составляется своя ведомость калькуляции затрат, в которой содержатся прямые и накладные расходы, относимые на данный вид работ по мере их прохождения по стадиям производства.

При попроцессной калькуляции производственные затраты планируются по отдельным подразделениям, стадиям производства или производственным процессам. Полные затраты суммируются по основным статьям расходов, включающим стоимость материальных и трудовых ресурсов, величину общехозяйственных накладных расходов.

Себестоимость единицы продукции по этим методам расчета определяется делением полных затрат на выполнение соответствующего заказа или процесса.

1.14 Лекция № 14 (2 часа)

Тема: «Ценообразование и ценовая политика предприятия»

1.14.1 Вопросы лекции:

1. Понятие цены и ценовая политика предприятия.
2. Ценовая система. Виды цен, их классификация.
3. Ценообразование и его методы.

1.14.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие цены и ценовой политики предприятия.

Перед всеми коммерческими и многими некоммерческими организациями в качестве одной из основных встает проблема определения цены на свои товары и услуги. В условиях рынка ценообразование представляет весьма сложный процесс, который подвержен взаимодействию множества факторов.

Выбор общего направления в ценообразовании, главных подходов к определению цен на новые и уже выпускаемые изделия, оказываемые услуги с целью увеличения объемов реализации, товарооборота, повышения производства и укрепления рыночных позиций предприятия обеспечивается на основе маркетинга. Цены и ценовая политика выступают одной из главных составляющих маркетинга фирмы. Цены находятся в тесной зависимости от других сторон деятельности компании, от уровня цен во многом зависят достигаемые коммерческие результаты. Неверная или правильная ценовая политика оказывает многоплановое воздействие на все функционирование фирмы. Суть целенаправленной ценовой политики заключается в том, чтобы установить на товары такие цены, так варьировать ими в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть его максимально возможной долей, добиться запланированного объема прибыли и успешно решать все стратегические задачи. В рамках ценовой политики частные решения (взаимосвязь цен на

товары в пределах ассортимента, использование скидок, варьирование ценами, обеспечение оптимального соотношения своих цен и цен конкурентов, формирование цен на новые товары и так далее) увязываются в единую интегрированную систему.

Следует отметить, что установление единой цены для всех покупателей - дело сравнительно новое. Исторически цены устанавливали продавцы и покупатели в ходе переговоров друг с другом.

Единые цены получили распространение только в конце девятнадцатого века благодаря возникновению крупных предприятий розничной торговли, которые предлагали большое разнообразие товаров и располагали целым штатом наемных работников.

Цена всегда была основным фактором, определяющим выбор покупателя. Это до сих пор характерно для бедных стран, среди неимущих групп населения применительно к продуктам типа товаров широкого потребления. Но в последнее время на покупательском выборе энергичнее стали отражаться ценовые факторы, в частности, стимулирование сбыта, организация распределения товаров и услуг для разной клиентуры.

Каждая фирма подходит к проблемам ценообразования по-своему. В мелких фирмах цены обычно устанавливаются главным руководством. В крупных компаниях проблемами ценообразования, как правило, занимаются управляющие среднего уровня. Но и здесь высшее руководство дает общие установки, формирует цели политики цен, утверждает цены, предложенные руководителями низших эшелонов.

В таких отраслях, где факторы ценообразования играют решающую роль (железные дороги, нефтяные компании и так далее), фирмы зачастую создают отделы цен, которые разрабатывают цены, либо помогают это делать другим подразделениям. На политику цен большое взаимодействие оказывают управляющие службой сбыта, заведующие производством, руководители службы финансов, бухгалтеры.

На решение руководства фирмы в области цен оказывает влияние многие внутренние и внешние факторы. Маркетинговые цели и издержки фирмы служат лишь приблизительными ориентирами для определения цен на товары и услуги. Прежде чем установить окончательную цену, фирма учитывает также степень государственного регулирования, уровень и динамику спроса, характер конкуренции, потребности оптовых и розничных торговцев, которые продают товар конечному потребителю. Не зависимо от того, каким образом ведется формирование цен на продукцию, во внимание принимаются некоторые общеэкономические критерии, определяющие отклонения уровня цен вверх или вниз от потребительской стоимости товара. Критерии эти разделяются на внутренние (зависящие от самого производителя, от деятельности его руководства и коллектива), и внешние (не зависящие от фирмы). К внутренним критериям можно отнести:

- рекламу (чем удачнее, оригинальнее реклама, тем цена товаров производителя выше);
- специфику производимой продукции (чем выше степень ее обработки, чем уникальнее качество, тем цена выше);
- особенности производственного процесса (продукция мелкосерийного и индивидуального производства имеет более высокую себестоимость, товары массового производства имеют относительно низкие издержки и не столь высокую цену);
- рыночную стратегию и тактику производителя (ориентация на один или несколько рыночных сегментов);
- специфику жизненного цикла продукции;
- мобильность производственного процесса;
- длительность продвижения товара по цепочке от производителя до потребителя;
- организация сервиса при продаже и в последующем периоде;
- объем рынка;
- имидж производителя как на внутреннем, так и на внешнем рынке. К внешним критериям обычно относят следующее:
- политическая стабильность страны;
- отсутствие на свободном рынке каких-то необходимых ресурсов (трудовых,

материальных, финансовых);

- характер регулирования экономики государством;
- уровень и динамика инфляции;
- объем и отличительные черты существующего и перспективного покупательного спроса;
- наличие и уровень конкуренции между производителями однородной продукции.

2. Ценовая система. Виды цен, их классификация.

Ценовая система – это единая, упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические отношения между различными участниками национального и мирового рынков (рис. 21.3).



Рис. 21.3. Ценовая система

Дифференциация цен по отраслям и сферам обслуживания экономики строится на основе учёта особенностей отдельных отраслей национального хозяйства и включает следующие виды цен:

- тарифы грузового и пассажирского транспорта - плата за перемещение грузов и пассажиров, которая взимается транспортными организациями с отправителей грузов и населения;
- цены на потребительские товары используются для реализации товаров в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям;
- тарифы на услуги - система ставок, по которым предприятия сферы услуг реализуют их потребителям;
- внешнеторговые цены - это цены, по которым осуществляется экспорт отечественных и импорт зарубежных товаров и услуг. Формирование цен этой группы принципиально отличается от определения национальных цен, которые подразделяются на экспортные и импортные;
- экспортные цены - это цены, по которым российские производители или внешнеторговые организации продают отечественные товары (услуги) на мировом рынке;
- импортные цены - это цены, по которым российские фирмы закупают товары (услуги) за рубежом. Цены на импортируемую продукцию устанавливаются на базе таможенной стоимости импортного товара с учетом таможенных импортных пошлин, валютного курса, расходов на реализацию данного товара внутри страны. При этом в структуре импортных цен значительное место занимают косвенные налоги - акциз и налог на

добавленную стоимость.

При дифференцииации цен по степени участия государства в процессе ценообразования цены подразделяются на рыночные и регулируемые.

Рыночная цена товара, работ, услуг - цена, складывающаяся в процессе взаимоотношений субъектов ценообразования на рынке под влиянием конъюнктуры. Рыночные цены по условиям их формирования подразделяются на свободные, монопольные и демпинговые.

Регулируемая цена - цена, складывающаяся на рынке в процессе прямого государственного воздействия. Регулируемые цены по условиям их формирования подразделяются на фиксированные и предельные.

Дифференциация цен по стадиям ценообразования отражает количественную взаимосвязь цен, складывающихся по мере движения товара (услуг) от производителя к конечному потребителю.

Цена на каждой предыдущей стадии движения товара является составным элементом цены последующей стадии. Они подразделяются на оптовые цены изготовителя, отпускные оптовые цены, оптовые цены закупки и розничные цены.

Дифференциация цен по транспортной составляющей осуществляется в зависимости от порядка оплаты транспортных расходов.

На практике это отражается в системе франкирования цен. «Франко» означает, до какого пункта на пути продвижения продукции от изготовителя до потребителя транспортные расходы включены в состав цены (табл. 21.3).

Таблица 2 Виды транспортных расходов, включаемых в цену продукции					
Цена продукции на складе поставщика	Расходы по доставке продукции на станцию отправления	Расходы по погрузке продукции в вагоны на станции отправления	Расходы по транспортировке до станции назначения	Расходы по выгрузке продукции из вагонов на станции назначения	Расходы по доставке от станции назначения до склада потребителя
Франко-склад поставщика					
Франко-станция отправления					
Франко-вагон станция отправления					
Франко-вагон станция назначения					
Франко-станция назначения					
Франко-склад потребителя					

Дифференциация цен по характеру ценовой информации строится на учете специфики этой информации и включает аукционные цены, биржевые цены, цены фактических сделок, справочные цены и ценовые индексы.

Ценовые индексы – это информационные показатели динамики цен за определенный период, которые, в свою очередь, подразделяются на ценовые индивидуальные индексы и ценовые сводные индексы.

3. Ценообразование и его методы.

Методы ценообразования могут быть представлены в виде системы, показанной на рис. 21.4.

Затратные методы ценообразования основаны преимущественно на учете издержек производства и реализации продукции, параметрические методы ценообразования - на учете технико-экономических параметров товаров. Обоснование цен в условиях рынка опирается на использование всей совокупности ценовых методов.



Рис. 21.4. Методы ценообразования

К затратным методам ценообразования относятся метод полных издержек, метод стандартных издержек, метод прямых издержек.

Метод полных издержек - это способ формирования цен на основе всех затрат, которые вне зависимости от своего происхождения списываются на единицу того или иного изделия. Основой определения цены являются реальные издержки производителя на единицу продукции, к которым добавляется необходимая фирме прибыль. Метод при меняется предприятиями, положение которых близко к монопольному и сбыт продукции практически гарантирован.

Метод стандартных издержек позволяет формировать цены на основе расчета затрат по нормам с учетом отклонений фактических затрат от нормативных. Этот метод в отличие от простого отражения затрат дает возможность проведения пофакторного анализа. Его преимущество состоит в возможности управления затратами по отклонениям от норм, а не по их общей величине. Отклонения по каждой статье периодически соотносятся с финансовыми результатами, что позволяет контролировать не только затраты, но и прибыль. Метод обеспечивает непрерывное сопоставление затрат. Наиболее сложным элементом системы стандартных издержек является определение стандартов затрат. Для формирования экономически обоснованных стандартов необходимо детальное изучение методов производства, технических характеристик и цен аналогичной продукции конкурентов, требований к данным изделиям, предъявляемым на мировом рынке, и т.п.

Метод прямых издержек - это способ формирования цен на основе определения прямых затрат исходя из конъюнктуры рынка, ожидаемых цен продажи. Практически все условно-переменные затраты зависят от объема выпускаемой продукции и рассматриваются как прямые. Остальные издержки относятся на финансовые результаты. Поэтому данный метод называют также методом формирования цен по сокращенным затратам.

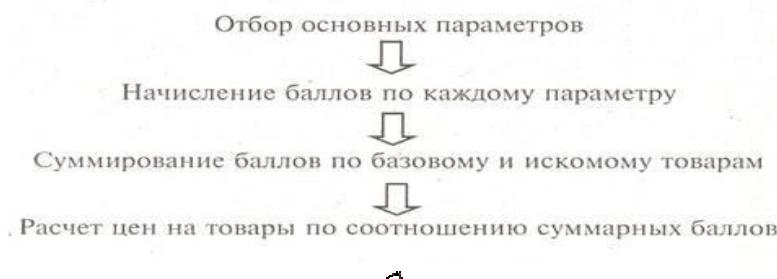
Основное преимущество метода заключается в возможности выявления наиболее выгодных видов продукции. Предполагается, что косвенные затраты практически не изменяются ни при замене одного изделия другим, ни при изменении в определенных пределах масштабов производства. Поэтому чем выше разница между ценой изделия и сокращенными затратами, тем больше валовая прибыль (покрытие), а соответственно и рентабельность. Таким образом, косвенные затраты не распределяются на конкретные изделия, в целом по предприятию они должны быть покрыты за счет валовой прибыли.

Разновидностью ценового метода прямых издержек является метод стандартных прямых издержек, совмещающий преимущества методов стандартных и прямых затрат. Этот метод позволяет управлять сокращенными затратами по отклонениям и требует проведения анализа сокращенной номенклатуры затрат, на основе которого можно определить «узкие места» производства и принять необходимые меры по повышению их рентабельности.

К параметрическим методам ценообразования относятся метод удельной цены, метод баллов и метод регрессии.

Метод удельной цены основан на формировании цен по одному из главных параметров качества товара. Удельная цена рассчитывается как частное от деления цены на основной параметр качества товара. Этот метод используется лишь для ориентировочных оценок во избежание грубых ошибок.

Метод баллов заключается в использовании экспертных оценок значимости параметров товаров. Практическое использование балльного метода при определении конкретных цен осуществляется по следующему алгоритму:



Цена на искомый (новый) товар () балльным методом рассчитывается по формуле:

$$\ddot{O}_t = \ddot{O}_A \left(\sum_{i=1}^n \dot{A}_t : \sum_{i=1}^n \dot{A}_{ai} \right),$$

где \ddot{O}_A цена базисного товара;

\dot{A}_t балльная оценка i-го параметра нового товара;

\dot{A}_{ai} балльная оценка i-го параметра базисного товара (эталона).

Метод баллов целесообразно применять при формировании цен на те товары, параметры которых разнообразны и не поддаются непосредственному количественному соизмерению (удобство, дизайн, мощность, цвет, запах, вкус и т.д.).

Метод регрессии состоит в определении эмпирических формул (регрессионных уравнений) зависимости цен от величины нескольких основных параметров качества в рамках параметрического ряда товаров. При этом цена выступает как функция от параметров:

$$\ddot{O} = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_n)$$

где $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ - основные параметры качества товара.

Этот метод позволяет моделировать изменение цен в зависимости от совокупности их параметров, строго определять аналитическую форму связи, а также использовать уравнения регрессии для определения цен товаров, входящих в данный параметрический ряд. В результате формируется взаимосвязанная система цен на товары.

1.15 Лекция № 15 (2 часа)

Тема: «Прибыль предприятия и рентабельность производства»

1.15.1 Вопросы лекции:

1. Прибыль и доходы предприятия.
2. Рентабельность продукции, производства, продаж.

1.15.2 Краткое содержание вопросов:

1. Прибыль и доходы предприятия.

Прибыль и доход являются основными показателями финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Доход - это выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат. Он представляет собой денежную форму чистой продукции предприятия, т.е. включает в себя оплату труда и прибыль.

		Доход	
Материальные затраты	a	Оплата труда	Прибыль
Себестоимость		Чистая прибыль	Налог на прибыль
Выручка от реализации			

Доход характеризует общую сумму средств, которая поступает предприятию за определенный период и за вычетом налогов может быть использована на потребление и инвестирование. Доход иногда является объектом налогообложения. В этом случае после вычета налога он подразделяется на фонды потребления, инвестиционный и страховой. Фонд потребления используется на оплату труда персонала и др. выплаты.

К материальным относятся затраты, включаемые в соответствующий элемент сметы затрат на производство, а также приравненные к ним затраты на: амортизацию основных фондов, отчисления на социальные нужды, а также прочие затраты (кроме затрат на оплату труда).

Прибыль – это часть выручки, остающаяся после возмещения всех затрат на производство и сбыт продукции.

На величину прибыли (дохода) существенно влияют как объем выпускаемой продукции, так и ее ассортимент, качество, величина себестоимости, совершенствование ценообразования и другие факторы. В свою очередь прибыль воздействует на такие показатели, как рентабельность, платежеспособность предприятия и другие.

Общая величина прибыли предприятия (**валовая прибыль**) состоит из трех частей:

1) прибыли от реализации продукции - как разницы между выручкой от реализации продукции (без учета НДС и акцизного сбора) и ее полной себестоимостью;

2) прибыли от реализации материальных ценностей и иного имущества (это разница между ценой их продажи и затратами на их приобретение и реализацию);

3) прибыли от внереализационных операций, т.е. операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в совместных предприятиях; сдачи имущества в аренду; превышение суммы полученных штрафов над уплаченными и др.).

Выделяют **налогооблагаемую прибыль**, т.е. прибыль, рассчитанную с учетом положений налогового законодательства. Эта прибыль является базой налогообложения налогом на прибыль. Она отличается от бухгалтерской прибыли, которая рассчитывается по данным бухгалтерского учета.

Чистая прибыль представляет собой разницу между валовой прибылью и налогом на прибыль. Она остается в распоряжении предприятия и направляется в фонды потребления и накопления. Из фонда потребления чистая прибыль расходуется на следующие цели: оплата путевок работникам, премии, подарки и т.п. Из фонда накопления предприятие финансирует инвестиционные расходы: приобретение новых основных фондов, строительство, реконструкцию, модернизацию, приобретение акций других предприятий и т.п.

Предприятие может не создавать фонды, но также направлять прибыль на указанные выше цели.

2. Рентабельность продукции, производства, продаж.

Рентабельность – относительный показатель, характеризующий степень экономической эффективности использования какого либо ресурса (материального, денежного, трудового). Рассчитывается по специальным формулам, имеет, обычно, процентное выражение. Рентабельность можно назвать важнейшим показателем для оценки деятельности коммерческого предприятия.

Это понятие применяется весьма широко, разделяется на несколько видов, но, в принципе, представляет собой отношение полученной прибыли от деятельности к какому либо активу или ресурсу.

Следовательно, коэффициент рентабельности рассчитывается делением суммы прибыли на интересующую величину. Оба значения принимаются в одних единицах измерения. Поскольку выразить прибыль в не денежной форме достаточно сложно, то знаменатель также приводится в денежном выражении. Чаще всего рентабельность считается в процентах.

Следует отметить, что подход к коэффициентам рентабельности не так строг, как к формулам чисто математическим, встречается замена слов, близких по звучанию и содержанию понятий. Так рентабельность производства может рассматриваться и как рентабельность процесса, и как рентабельность производственного комплекса. Потому стоит рассматривать не только название термина, но составляющие конкретной формулы, их практическое значение.

Наиболее распространенными являются следующие показатели рентабельности:

Рентабельность продукции (реализованной) – полученная от реализации определенного количества продукции прибыль делится на себестоимость этой продукции. Примерно таким же образом высчитывается рентабельность реализованных услуг.

Только в знаменателе берется расходы на предоставление определенного в числителе количества услуг.

Рентабельность основных средств – отношение чистой прибыли от деятельности за период к стоимости основных средств.

Рентабельность предприятия – равна отношению прибыли к общей стоимости основных и оборотных средств предприятия

Рентабельность персонала – представляет собой отношение чистой прибыли за определенный период к средней численности персонала за указанный период.

Используют также такие показатели:

Общая рентабельность активов – отношение чистой прибыли за период к средней суммарной стоимости активов предприятия.

Рентабельность собственных активов (капитала) – то же, что и вышеприведенный коэффициент, но по отношению к собственному капиталу организации.

Рентабельность используемых активов – прибыль до уплаты налогов и обязательных процентов по отношению к сумме собственного капитала и долгосрочных займов.

Список используемых коэффициентов рентабельности не ограничивается вышеперечисленными. По мере развития хозяйственных и финансовых отношений, развития инвестирования появляются новые, ранее не использовавшиеся коэффициенты. Общее правило их объединяющее можно было бы примерно выразить как отношение величины получаемой выгоды (прибыли) к используемому для ее получения ресурсу.

Остановимся на наиболее часто используемых в наших условиях и, потому, информативных для нас показателях:

Рентабельность продаж (ROS, от англ. Return on Sales,) – весьма важный показатель, отражающий долю прибыли в общей сумме выручки (оборота). Чаще в расчете используется прибыль до уплаты налогов – операционная прибыль. Это представляется обоснованным, так как величина налогов не находится в прямой связи с эффективностью деятельности, а рентабельность, в первую очередь, показатель экономического эффекта. Но может применяться и рентабельность по чистой прибыли. Это позволяет лучше представить реальную выгоду от продаж.

Соответственно, рентабельность продаж может рассчитываться по таким формулам:
Общая рентабельность продаж = Валовая прибыль / Выручка;

Чистая рентабельность продаж = Чистая прибыль / Выручка.

Понятие выручки может заменяться понятием оборота, что не влияет на суть соотношения.

Эти коэффициенты используются, в первую очередь, для оценки текущего состояния

дел. Рентабельность продаж позволяет определить операционную эффективность организации, т.е. ее способность организовать и контролировать текущую деятельность. Что, в свою очередь, показывает направление движения компании, падение или рост.

Рентабельность реализованной продукции определяется как отношение прибыли от реализации продукции к сумме затрат на производство и реализацию этой продукции. В состав затрат, в данном случае, включаются материальные затраты на производство (стоимость сырья, комплектующих, энергоносителей пр.), оплату труда, накладные расходы, торговые издержки.

$$Rpp = (\text{ЦП} - \text{ПСП}) / \text{ПСП} \times 100;$$

где:

Rpp – рентабельность реализованной продукции; ЦП – продажная цена продукции; ПСП – полная себестоимость этой продукции.

Иногда это соотношение называют рентабельностью производства (как процесса).

Рентабельность производства (как производственного комплекса), рассчитывается как отношение суммы прибыли (общей) к сумме стоимостей основных и нормируемых оборотных средств.

$$OPP = OPI / (OC + OBC);$$

где OPP – общая рентабельность производства;

OC – основные средства предприятия (здания, сооружения, оборудование);

OBC – нормируемые оборотные средства (производственные запасы, полуфабрикаты для производственного цикла, готовая продукция на складах).

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что понятие рентабельности весьма широко. Методы и формулы ее расчета, являются гибким рабочим инструментом определения доходности, выгоды от тех или иных вложений в материальные, человеческие и иные ресурсы, активы.

1.16 Лекция № 16 (2 часа)

Тема: «Инвестиционная деятельность предприятия»

1.16.1 Вопросы лекции:

1. Инвестиционный процесс и классификация инвестиций.
2. Инвестиционная политика предприятия
3. Инвестиционный проект.

1.16.2 Краткое содержание вопросов:

1. Инвестиционный процесс и классификация инвестиций.

Субъектами инвестиционной деятельности, осуществляющейся в форме капитальных вложений, являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и иные лица.

Инвесторы осуществляют капитальные вложения на территории России с использованием собственных и привлеченных средств. Инвесторами могут быть юридические и физические лица, образуемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица, объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные юридические лица и граждане.

Формирование источников финансирования инвестиционного процесса представляет собой трансформацию сбережений и привлекаемых денежных и других активов в инвестиционные ресурсы. Вся совокупность рыночных источников может быть разделена на две группы – внутренние и внешние. В свою очередь, внутренние источники делят на собственные и заемные.

Собственные средства являются основой всех инвестиционных проектов. К собственным ресурсам, за счет которых можно увеличить объем финансирования инвестиций,

относятся два глобальных финансовых потока – прибыль и амортизационные отчисления. При этом их величина регулируется государством посредством налоговой политики.

Амортизация в первую очередь является источником покрытия восстановления реального функционирующего капитала. В отличие от амортизации, прибыль позволяет проводить восстановление в расширенном масштабе. Наличие прибыли позволяет производить финансовые инвестиции, т. е. получать доход от данного процесса и зачастую контролировать профинансированный бизнес.

Инвестиции в объекты предпринимательской деятельности осуществляют в различных формах.

По объектам вложения денежных средств выделяют реальные и финансовые инвестиции.

Материальные инвестиции связаны с приобретением или созданием элементов основного капитала и осуществляются, как правило, в рамках инвестиционного проекта.

Нематериальные (потенциальные) инвестиции осуществляют при создании нематериальных благ, они выражают вложения средств в подготовку и переподготовку кадров, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), создание промышленных образцов новой продукции и др.

Финансовые инвестиции выражают вложение капитала в финансовые активы, включающие все виды платежных и финансовых обязательств.

Различают финансовые инвестиции в государственные ценные бумаги, денежные средства от реализации которых поступают на покрытие бюджетного дефицита, и портфельные инвестиции в эмиссионные ценные бумаги (акции и облигации акционерных обществ).

Также инвестиции различают:

- по виду инвестиционных ресурсов: инвестиции в денежной форме, инвестиции в натурально-вещественной форме, инвестиции в форме нематериальных активов;
- по механизму финансирования и кредитования: прямые, косвенные, инвестиции в покупку обособленных имущественных комплексов;
- по сроку окупаемости: быстроокупаемые, среднесрочно окупаемые, долгосрочно окупаемые;
- по виду собственности: государственные, частные.

2. Инвестиционная политика предприятия.

Инвестиционная политика предприятий (коммерческих организаций) — это комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств в инвестиции в целях обеспечения стабильной финансовой устойчивости работы предприятий в ближайшей и дальней перспективе.

Инвестиционная политика на предприятиях должна вытекать из стратегических целей их бизнес-планов, т.е. из перспективы, а в конечном итоге должна быть направлена на обеспечение финансовой устойчивости предприятий не только на сегодня, но и на будущее. Если этого плана нет, то ни о какой инвестиционной политике не может быть и речи.

При разработке инвестиционной политики на предприятиях необходимо придерживаться таких принципов, как:

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

Учет этих и других принципов позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционной политики на предприятиях.

Инвестиционная политика предприятия определяет наиболее приоритетные направления вложения инвестиций, от которых зависит как повышение эффективности самого предприятия, так и экономики страны в целом.

Инвестиционная деятельность, осуществляемая на уровне как страны в целом, так и отдельного предприятия, зависит от реализуемой инвестиционной стратегии.

Выбор инвестиционной стратегии предприятия на макроуровне в большой степени связан с тем, к какой группе отраслей промышленности предприятие относится. На сегодня в нашей стране можно выделить три укрупненных группы отраслей:

1) экспортоспособные отрасли топливно-сырьевого комплекса. При обеспечении этим отраслям нормальных макроэкономических и налоговых условий вполне можно рассчитывать на их самостоятельное развитие на основе самофинансирования с использованием иностранных инвестиций;

2) отрасли обрабатывающей промышленности с большим научно-техническим потенциалом. В этих отраслях особенно важны инвестиционные кредиты и государственные гарантии, приоритетное размещение госзаказов, политическая и экономическая поддержка продвижения на внешние рынки;

3) не внешнеторговые отрасли, способные обеспечить значительную часть внутреннего спроса. Здесь необходимо поощрять все меры поддержки внутреннего спроса: развитие лизинга, кредитование населения для покупки отечественных товаров, защитительные импортные тарифы и т.д.

При выборе инвестиционной стратегии на уровне конкретного предприятия необходимо, прежде всего, сформулировать цели, которые оно преследует в своем развитии:

- создавать новые производства и проводить политику диверсификации;
- расширять существующее производство, проводя экстенсивную политику;
- повышать эффективность производства, придерживаясь политики интенсификации;
- ориентироваться на государственную поддержку и государственный заказ, удовлетворяя требования государственных органов.

Формирование инвестиционной стратегии предприятия зависит также от того, на какую маркетинговую политику нацелено предприятие:

- лидерство в области затрат;
- стратегия дифференцирования;
- концентрация на сегменте.

Исходным пунктом обоснования инвестиционной стратегии предприятия является анализ рынка продукции либо уже производимой предприятием, либо намечаемой к выпуску.

При выборе инвестиционной стратегии предприятия целесообразно определить общий объем его инвестиций, включая возможные сочетания различных источников финансирования и привлечения заемных средств.

3. Инвестиционный проект.

Инвестиционный проект — экономический или социальный проект, основывающийся на инвестициях; обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления прямых инвестиций в определенный объект, включающее проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с действующими стандартами. Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления капитальных вложений, при этом необходима проектно-сметная документация, а так же описание практических действий по реализации инвестиций.

Иногда для удобства выделяют понятие бизнес-плана для обозначения обоснования, при этом сам проект называют «Инвестиционный проект».

Инвестиционный проект – это программа мероприятий, с помощью которых осуществляются эффективные капитальные вложения для получения прибыли.

Многообразие инвестиционных объектов довольно велико. Они различаются по длительности и объему финансовых ресурсов, масштабам и т. д.

Однако каждый инвестиционный проект состоит из четырех одинаковых элементов:

1) расчетный период – период реализации проекта;

2) чистые инвестиции – объем затрат;

3) денежный поток – чистый денежный поток от деятельности;

4) ликвидационная стоимость – затребование и извлечение капитала в конце срока экономической жизни инвестиций.

1.17 Лекция № 17 (2 часа)

Тема: «Инновационная деятельность предприятия»

1.17.1 Вопросы лекции:

1. Инвестирование в нововведения.
2. Управление, планирование и организация инновационной деятельности.
3. Научно-технологическая подготовка производства.

1.17.2 Краткое содержание вопросов:

1. Инвестирование в нововведение.

Нововведение — это изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рычагов и форм организации производства и управления. Понятие «инновация» идентично понятию «нововведение». Под инновацией подразумевается объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога и приносящий прибыль.

Период создания, распространения и использования нововведений называют инновационным циклом. В зависимости от ряда факторов предприятие может осуществлять полный инновационный цикл:

- фундаментальные исследования,
- поисковые исследования;
- прикладные научно-исследовательские работы (НИР);
- опытно-конструкторские работы (ОКР);
- промышленное освоение;
- производство;
- сбыт,

а может осуществлять только какую-либо часть инновационного цикла.

Инновационный процесс — это совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе реализации инноваций. Основные этапы инновационного процесса представлены на рис. 9.1. Отметим, что инновационный процесс осуществляется путем перехода из одного качественного состояния в другое - от фундаментальных исследований к производству новой продукции, что характеризуется линией жизненного цикла (ЖЦ) инноваций и масштабом их распространения.

Необходимо различать также понятия «новшества» и «инновации». Под новшеством понимается оформленный результат исследований и разработок в какой-либо сфере деятельности, связанный с повышением ее эффективности, а инновация — это конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического и других видов эффекта. Новшество — это предмет инновации, они имеют различный жизненный цикл. Период времени между появлением новшества и воплощением его в нововведение называется инновационным лагом. Процесс введения новшества на рынок принято называть процессом коммерциализации.

Рынок инноваций — это совокупность инновационных продуктов и процессов,

продавцов и покупателей, приобретающих научно-техническую, наукоемкую продукцию. Основным товаром на рынке инноваций является научный и научно-технический результат. Рынок инноваций формируют научные организации, научно-исследовательские организации, вузы, временные творческие коллективы, самостоятельные лаборатории, новаторы и др.

Инвестиции — это долгосрочное вложение капитала с целью получения прибыли. В более узком смысле инвестиции означают капитальные вложения. Различают финансовые и реальные инвестиции. К финансовым инвестициям относится приобретение ценных бумаг, акций, облигаций, вложение денег на депозитные счета в банках под проценты и пр. Реальные инвестиции — это вложение денег в капитальное строительство.

Финансовые ресурсы предприятий, предназначенные для инвестиций, направляются на достижение следующих целей:

- освоение и выпуск новой продукции;
- техническое перевооружение;
- расширение производства;
- реконструкция;
- новое строительство.

Однако четко разделить инвестиции по целям невозможно. Разграничение ведется, как правило, по доминирующему направлению. Предприятиям наиболее выгодно концентрировать материальные, финансовые и трудовые ресурсы прежде всего на техническом перевооружении и реконструкции действующих предприятий. Новое строительство целесообразно только для ускорения развития наиболее перспективных и развивающихся продуктов и отраслей производства, а также для освоения новой техники и технологий.

Техническое перевооружение предприятия или его подразделения — это замена старой производственной техники и технологии на новую, с более высокими технико-экономическими показателями, без расширения производственной площади. Расширение действующих предприятий — это инвестирование с целью увеличения объема производства путем строительства новых дополнительных цехов и других подразделений. Как правило, оно ведется на новой технической основе и способствует повышению технического уровня производства. К реконструкции относятся мероприятия, связанные как с заменой морально устаревших и физически изношенных машин и оборудования, так и с совершенствованием и перестройкой зданий и сооружений. Реконструкция направлена на рост технического уровня производства продукции и способствует более быстрому освоению мощностей.

При техническом перевооружении и реконструкции предприятия обновляется главным образом активная часть основных фондов без существенных затрат на строительство зданий и сооружений. При расширении и новом строительстве структура капитальных вложений менее эффективна, чем при реконструкции и техническом перевооружении. Большая доля инвестиций при этом затрачивается на возведение зданий и сооружений.

Инвестиции в сфере производства начинаются с проекта. Проект — это замысел какого-то мероприятия (события), описание замысла и план его реализации. Замысел излагается в проектном задании и содержит конечную задачу и ограничения:

- по срокам разработки и реализации проекта;
- затратам на реализацию проекта по этапам;
- характеристике, качеству и объему продукта, предусмотренным в проекте. Описание замысла содержится в технической документации, включающей:
 - общее описание конечного продукта и его характеристику;
 - рабочую документацию, т. е. подетальное, точное и однозначное описание конечного продукта и его частей, подетальное и пооперационное описание технологии процесса организации производства конечного продукта.

План реализации указывает: 1) сроки реализации проекта в целом и по этапам; 2) исполнителей проекта в целом и по разделам; 3) затраты на реализацию проекта по этапам, структуру расходов в целом; 4) систему контроля исполнения.

Как правило, план состоит из трех разделов:

- план подготовки технической документации;
- план строительно-монтажных работ;
- план технической и хозяйствственно-экономической подготовки производства.

Нововведения, в том числе освоение производства новых изделий, внедрение новых технологий, машин и оборудования, осуществляются на основании отдельных планов.

2. Управление, планирование и организация инновационной деятельности.

В планировании инновационной деятельности определяющую роль играет составление стратегических планов. Стратегию управления инновациями можно рассматривать как часть общей стратегии развития предприятия, так как только на базе инновационной стратегии обеспечивается поступательное развитие предприятия.

Выбор инновационной стратегии на предприятии имеет первостепенное значение для управления инновациями. Основу выработки инновационной стратегии составляют теория жизненного цикла продукта, рыночная позиция организации и проводимая ею научно-техническая политика. В этой связи выделяют следующие разновидности инновационных стратегий.

1. Наступательная – связана с большими затратами на НИОКР, высоким риском ее реализации. Стратегии присуща высокая эффективность, но ее проведение требует соответствующей квалификации в осуществлении нововведений, умения видеть новые рыночные перспективы и быстро реализовать их в продуктах. Такая стратегия характерна для предприятий-лидеров.

2. Защитная – используется предприятиями, способными завоевать значимую долю рынка и поддерживать норму прибыли в условиях конкуренции. Чаще всего это достигается посредством низких издержек производства. Характерна для тех предприятий, которые преуспели в организации маркетинга, но должны сохранять достаточный научно-технический потенциал.

3. Поглощающая – ориентирована на приобретение лучших научно-технических достижений других предприятий.

В рамках стратегии покупки лицензий у конкурентов может осуществляться привлечение их специалистов – ведущих работников или всей команды, работающей над инновацией.

4. Промежуточная – направлена на избежание прямой конфронтации с конкурентами, что достигается путем анализа их слабых сторон с учетом собственных позиций на рынке, т.е. поиск того рыночного сегмента, который не заполнили конкуренты.

5. "Разбойничья" – используется предприятием, имеющим определенные достижения в области создания какой-либо новой технологии или продукта, т.е. там, где рыночный лидер оказывается уязвим, опасаясь отрицательных последствий внедрения новшества. В долгосрочной перспективе стратегия должна быть заменена наступательной стратегией.

Для эффективного управления инновациями на предприятии, кроме обоснованного выбора инновационной стратегии, необходима качественная совместная работа менеджеров по стратегическому управлению и управлению инновациями. В большинстве крупных предприятий созданы подразделения, занимающиеся управлением инновационной деятельностью. Проблемой организации инновационного процесса является то, что инновации как комплексные мероприятия требуют специальных знаний по очень широкому кругу проблем. Поэтому один или даже несколько специалистов не в состоянии грамотно составить инновационный проект и контролировать его исполнение.

Одним из способов решения этой проблемы является инжиниринг. Под термином "инжиниринг" в экономической практике понимается целый комплекс услуг в сфере инженерного консультирования коммерческого характера. Иными словами, если радикальность инновации достигает 5-го и выше уровней, предприятию выгоднее обратиться в специальную консультационную фирму, которая предоставит комплекс услуг по

предпроектному, проектному, послепроектному анализу, а также рекомендательные услуги по эксплуатации, управлению, реализации выпускаемой продукции, т.е. инжиниринговые услуги охватывают все этапы инновационного процесса. Как правило, в них входят предварительное исследование, технико-экономические обоснования (например, составления проектов, генеральных планов, рабочих чертежей), подготовка контрактных материалов, торгов, рекомендаций по подготовке персонала, инспекция строительных работ и т.п. В 1983 г. Европейская экономическая комиссия ООН (Женева) опубликовала "Руководство по составлению международных договоров на консультативный инжиниринг" и дала определения различным видам инжиниринга.

Бурное развитие инжиниринга в XX в. сначала в строительстве, а затем и в других отраслях бизнеса обусловило необходимость моделирования производственно- хозяйственной деятельности на всех этапах инновационного процесса: в период создания (строительства) – моделирование устройства объекта, на стадии эксплуатации – моделирование процессов и т.д. В результате в бизнесе сформировался новый подход к управлению, основанный не на разделении труда (см. п. 1.4), а на управлении бизнес-процессами. В цепочку бизнес-процесса входят различные операции, которые выполняются структурными элементами различных уровней организационной структуры предприятия.

Смысл данного подхода состоит в ориентации прежде всего на процессы, протекающие на предприятии и представляющие ценность для потребителей. Все остальное – организационные структуры, внутренние корпоративные отношения, сложившиеся иерархические системы – вторично.

Бизнес-процесс – это устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя. Данное определение базируется на определении стандарта МС ISO 9000:2000 и является достаточно общим. Основу для классификации бизнес-процессов составляют следующие базовые категории:

- основные бизнес-процессы;
- обеспечивающие (вспомогательные) бизнес-процессы;
- бизнес-процессы управления;
- бизнес-процессы развития.

Основными бизнес-процессами являются те, которые ориентированы на производство продукции или оказание услуг, представляющих ценность для клиента и обеспечивающих получение дохода для предприятия. Результатом этих процессов является готовая продукция или услуги.

Обеспечивающие бизнес-процессы – это вспомогательные процессы, которые предназначены для обеспечения выполнения основных бизнес-процессов. В общем виде они обеспечивают ресурсами все бизнес-процессы предприятия и создают его инфраструктуру.

Процессы управления – это бизнес-процессы, которые охватывают весь комплекс функций управления на уровне каждого бизнес-процесса и бизнес-системы в целом, т.е. взаимосвязанного множества всех бизнес-процессов предприятия. В основе построения технологии выполнения процессов управления, как правило, лежат концепции контроллинга или управленаческого учета, которые позволяют сформировать полный цикл управления предприятием, начиная от стратегического планирования и заканчивая анализом причин отклонений от плана и формирования управляющих воздействий.

К процессам развития, как правило, относятся процессы совершенствования производимого продукта или услуги, технологии, оборудования, а также инновационные процессы. При этом выделяют три основные группы процессов:

- 1) сквозные – бизнес-процессы, проходящие через несколько подразделений организации или через всю организацию, пересекающие границы функциональных подразделений. Такие процессы часто называют межфункциональными процессами;
- 2) внутрифункциональные – бизнес-процессы (подпроцессы) подразделений, деятельность которых ограничена рамками одного функционального подразделения

организации;

3) операции – процесс самого нижнего уровня декомпозиции деятельности организации; как правило, операции выполняются одним человеком.

Центры ответственности – это основные и обеспечивающие бизнес-процессы, а также участвующие в них структурные подразделения предприятия до уровня отдела, участка, группы, во главе которых стоит ответственное лицо, принимающее решение. Центры ответственности могут включать в себя центры прибыли, центры затрат, центры выручки, центры инвестиций. Возможность выделения центров ответственности появляется при построении процессных систем управления предприятием.

Центр прибыли – структурное подразделение (бизнес-процесс), руководитель (владелец) которого отвечает как за затраты, так и за доходы. Центр прибыли может состоять из нескольких центров затрат и центров доходов.

Центры прибыли характеризуются тем, что менеджер такого центра (основного бизнес-процесса, структурного подразделения) должен иметь право контролировать продажную цену (внешнюю, трансфертную или условную внутреннюю), объем реализации или поставок внешним клиентам и все статьи отчетных издержек.

Центр затрат (центры издержек) – структурное подразделение (бизнес-процесс), менеджер которого отвечает только за затраты. Центры затрат могут быть двух видов: центр регулируемых затрат (например, цех основного производства) или центр произвольных затрат (например, конструкторское бюро). Центры затрат как наиболее широко используемые объекты учета при децентрализации системы управления могут изменяться в размере от одного обеспечивающего бизнес-процесса (одного структурного подразделения) до нескольких бизнес-процессов (целого предприятия, например, в рамках холдинга). Основная цель деятельности менеджера (владельца) центра затрат состоит в обеспечении долговременной минимизации издержек.

Центр выручки (доходов) – структурное подразделение (бизнес-процесс), руководитель (владелец) которого отвечает в основном за выручку, а за затраты – частично (например, отдел сбыта).

Крупные отделения предприятия или дочерние компании имеют право самостоятельно осуществлять инновационную деятельность. В этом случае они представляют собой центр инвестиций (центр капиталовложений) – структурное подразделение (бизнес-процесс), менеджер которого отвечает за капиталовложения, как за доходы, так и за затраты.

Деление предприятия на центры ответственности и классификация затрат являются фундаментом для создания на предприятии системы управлеченческого учета. На основе выделенных центров ответственности должны быть разработана система показателей эффективности бизнес-процессов и предприятия в целом, а также система управлеченческого учета по центрам ответственности.

Основоположниками предложенного метода являются американские ученые М. Хаммер и Дж. Чампи. Именно они, исследуя вопросы реорганизации предприятий, ввели новый термин "реинжиниринг" (business process reengineering – BPR), производное от слова "инжиниринг", т.е. построение бизнеса в широком смысле этого слова. Исследования показывают, что раз в 5–7 лет современные передовые предприятия должны проводить очередную структурную реорганизацию для решения накопившихся проблем и совершенствования, т.е. в компаниях с определенной периодичностью происходят революционные изменения.

По определению Хаммера и Чампи, реинжиниринг – это принципиальное переосмысление и радикальная перестройка бизнес-процессов для достижения кардинальных улучшений критических современных показателей эффективности: стоимости, качества, сервиса и оперативности. Как было сказано выше, объектом реинжиниринга являются процессы. Реорганизации подвергаются не отделы снабжения, продаж или производства, а работа, выполняемая персоналом этих отделов. Большинство менеджеров, по мнению М. Хаммера, ориентируются не на процессы, а на элементы управления – функции, персонал,

структуры.

Суть реинжиниринга – в перестройке компании, а не в улучшении, усовершенствовании или модификации. В реинжиниринге радикальная перестройка означает отказ от всех существующих структур и процедур и изобретение совершенно новых способов выполнения работы для скачкообразного роста эффективности. При разработке реинжиниринговой инновационной политики исходят не из того, "как оно есть сейчас", а из того, "каким оно должно быть". При таком подходе необходимо пересмотреть как писанные, так и неписаные правила и предположения, лежащие в основе работы. Зачастую эти правила оказываются устаревшими, ошибочными или неподходящими.

Методологическое выделение четырех видов процессов позволяет идентифицировать конкретные процессы предприятия, что в свою очередь дает возможность решить, какие именно из них требуют реинжиниринга и каким должен быть порядок его проведения. Дело в том, что ни одна компания не способна одновременно перестраивать все свои укрупненные процессы. Поэтому для организации реинжинирингового инновационного процесса компании используют три критерия, помогающие им сделать выбор, какие процессы подвергать реинжинирингу:

1) дисфункциональность. Необходимо выяснить, осуществление каких процессов сопряжено с наибольшими трудностями;

2) значимость. Выявляются процессы, оказывающие наибольшее воздействие на клиентов компаний;

3) осуществимость. Определяется, какие из происходящих в компании процессов могут быть перепроектированы в данный момент наиболее успешно.

3. Научно-технологическая подготовка производства.

Научно-техническая подготовка производства (НТПП) – комплекс организационных, конструкторских и технологических мероприятий по разработке и внедрению в производство нового изделия или по ее совершенствованию.

Основные задачи НТПП:

1. Разработка технологической политики по выпуску конкурентоспособной продукции.
2. Обеспечение ритмичной, рентабельной работы предприятия.
3. Снижение затрат ресурсов и времени на НТПП при высоком качестве продукции.
4. Улучшение экономических показателей работы предприятия.

Важнейшим инструментом реализации поставленных задач является внедрение в деятельность организации достижений НТП, а вложение денежных средств в новые разработки называется инновационным процессом. Таким образом, НТПП является частью инновационного процесса.

Стадии НТПП:

1. Исследовательская – проводят исследования рынка потребителей, конкурентов, изучение патентной информации, в том числе зарубежной, разрабатывают концепцию нового товара. Эти работы выполняются специалистами отдела маркетинга.

2. Конструкторская разработка производства, которая завершается разработкой комплекта чертежей новой продукции.

3. Технологическая подготовка производства – в ходе которой разрабатывают технологию изготовления продукции.

НТПП можно проводить самостоятельно или использовать услуги других организаций на договорной основе. В случае самостоятельной разработки различают несколько организационных форм:

1. Централизованная – создают конструкторско-технологические отделы, центральную заводскую лабораторию или специальное подразделение в ней, а так же отдел планирования НТПП. Применяют на предприятиях крупносерийного и массового производства.

2. Децентрализованная – весь комплекс работ выполняется цеховыми бюро подготовки производства. Применяется в единичном и мелкосерийном производстве.

3. Смешанная – конструкторская подготовка выполняется в конструкторском бюро, а технологическая подготовка в цеховых бюро подготовки производства. Применяется в единичном и мелкосерийном производстве.

НТПП возглавляет технический директор предприятия – главный инженер.

1.18 Лекция № 18 (2 часа)

Тема: «Организация и анализ финансов предприятия»

1.18.1 Вопросы лекции:

1. Основные финансовые документы фирмы.
2. Сущность и факторы финансового состояния предприятия.
3. Анализ и оценка ликвидности и платежеспособности.
4. Анализ финансовой устойчивости и оценка ее уровня.

1.18.2 Краткое содержание вопросов:

1. Основные финансовые документы фирмы.

Основными финансовыми документами фирмы являются:

1. Баланс (баланс активов и пассивов).
2. Сводный отчет о прибылях и убытках (счет прибылей и убытков).
3. Отчет о фондах и их использовании.
4. Счет финансирования.

Финансовая отчетность является основой определения платежеспособности и прибыльности. Платежеспособность — это способность фирмы погасить долги при наступлении срока платежа. Информация о задолженности отражается в балансе.

Баланс показывает финансовое положение фирмы на определенный, как правило последний день месяца, квартала, года. Баланс состоит из двух частей: в левой указываются активы, в правой — пассивы. В активе показаны средства, которыми располагает фирма (производственные запасы, товары, основной капитал, дебиторская задолженность). В пассиве показаны источники средств, т.е. кредиторская задолженность фирмы и собственный (акционерный) капитал. В собственном (акционерном) капитале указывается сумма, подлежащая распределению между держателями акций в случае ликвидации фирмы на дату составления баланса. Обе части баланса всегда уравновешены, т.е. сбалансираны.

Сводный отчет о прибылях и убытках (счет прибылей и убытков) показывает сумму прибыли или убытков фирмы за год. В то время как баланс характеризует платежеспособность фирмы на определенную дату, отчет о прибылях и убытках отражает прибыльность фирмы, т.е. показывает результат деятельности фирмы за определенный период.

В отчете о прибылях и убытках сравнивается сумма выручки от продажи товаров и другие виды доходов со всеми затратами и капиталовложениями осуществленными в процессе функционирования фирмы. В результате своей деятельности за год фирма имеет или чистую прибыль, или убыток.

Если отчет о прибылях и убытках представляет интерес для акционеров фирмы, то отчет о полученной прибыли к распределению представляет интерес для нее самой.

В отчете о полученной прибыли к распределению показаны суммы, которые были использованы самой фирмой для расширения деятельности. Акционера интересует увеличение курса акций, потому что фирма стремится к росту полученной прибыли.

Еще больше информации о том, как работает фирма, можно получить из финансового отчета о фондах и их использовании

В отчете о фондах указывается чистая прибыль и амортизация. После реализации продукции сумма амортизации высвобождается и используется на развитие предприятия.

В отечественном бухгалтерском учете используется также финансовая форма, называемая «Счет финансирования» в которой отражается движение капиталов и

обязательства. Счет финансирования показывает, за счет каких ресурсов происходит развитие предприятия и каковы направления их использования.

2. Сущность и факторы финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. Финансовое состояние проявляется в платежеспособности предприятий, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет.

Финансовое состояние является также важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия к его потенциал в деловом сотрудничестве, выступает гарантом реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности.

Уровень финансового состояния предприятия представляет значительный интерес для различных групп пользователей:

- собственников и акционеров, которых интересуют прибыльность предприятия, уровень экономического развития в будущем и связанные с ним выплаты дивидендов, а также степень риска и вероятность потери своих капиталов;
- менеджеров предприятий, которые на основе анализа и оценки финансового состояния предприятия принимают решения по дальнейшему повышению эффективности его работы;
- поставщиков различных товарно-материальных ценностей и подрядчиков, для которых важна своевременная оплата поставленных ресурсов и выполненных работ по капитальному строительству;
- инвесторов, заинтересованных в наиболее выгодном вложении капитала и снижении риска потери инвестиций. При этом чем устойчивее финансовое состояние предприятия, тем ниже риск и выше доходность инвестиций;
- кредиторов, которые стремятся к возвращению выданных кредитов и получению причитающихся по ним процентов. При выдаче краткосрочных кредитов наибольший интерес представляет текущее финансовое положение предприятия, при долгосрочном кредитовании на передний план выходит оценка долгосрочной доходности предприятия и его способности погасить основную сумму долга и процента по ней;
- работников предприятия, для которых стабильность и финансовая устойчивость предприятия являются гарантом своевременной оплаты труда и сохранения рабочих мест;
- других пользователей.

Финансовое состояние предприятия находится под влиянием многочисленных факторов: положения предприятия на товарном рынке; способности выпускать конкурентоспособную продукцию; потенциала предприятия в деловом сотрудничестве; степени зависимости предприятия от внешних кредиторов; наличия неплатежеспособных дебиторов и др.

Кроме того, финансовое положение предприятия и перспективы его изменения могут находиться под влиянием факторов нефинансового характера, таких как политические и общезэкономические изменения, смена форм собственности ИТ. д.

Основными задачами анализа финансового состояния пред-приятия являются анализ и оценка:

5. имущественного состояния, структуры распределения и эффективности использования имущества;
6. достаточности и рационального использования собственного капитала;
7. необходимости привлечения и эффективности использования заемного капитала;
8. ликвидности и платежеспособности предприятия;
9. достигнутого уровня финансовой независимости, обеспеченности собственными

оборотными средствами;

10. уровня кредитоспособности;

11. достаточности производственного потенциала для обеспечения конкурентоспособности и рентабельности выпускаемой продукции.

В большинстве случаев анализ финансового состояния предприятия осуществляется по следующим основным направлениям:

- анализ ликвидности и платежеспособности;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ кредитоспособности.

3. Анализ и оценка ликвидности и платежеспособности.

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение.

Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легкореализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Ликвидность и платежеспособность как экономические категории не тождественны, но на практике они тесно взаимосвязаны между собой.

Ликвидность предприятия отражает платежеспособность по долговым обязательствам. Несспособность предприятия погасить свои долговые обязательства перед кредиторами и бюджетом приводит к его банкротству. Основаниями для признания предприятия банкротом являются не только невыполнение им в течении нескольких месяцев своих обязательств перед бюджетом, но и невыполнение требований юридических и физических лиц, имеющих к нему финансовые или имущественные претензии.

Улучшение платежеспособности предприятия неразрывно связано с политикой управления оборотным капиталом, которая нацелена на минимизацию финансовых обязательств.

Оценка платежеспособности предприятия производится с помощью коэффициентов платежеспособности, являющихся относительными величинами. Коэффициенты платежеспособности, приведенные ниже, отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет тех или иных элементов оборотных средств

Коэффициент абсолютной ликвидности а показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть покрыта наиболее ликвидными оборотными активами - денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями :

$$Кла = \frac{ДС}{КП} (1)$$

где ДС- денежные средства и их эквиваленты (стр. 260);

КП - краткосрочные пассивы (стр. 690 - (стр. 640+650+660)).

Принято считать, что нормальный уровень коэффициента абсолютной ликвидности должен быть 0,03 - 0,08.

Коэффициент промежуточного покрытия (быстрой ликвидности) показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторских долгов:

$$Клп = \frac{(ДС + ДБ)}{КП}, (2)$$

где ДБ - расчеты с дебиторами.

Нормальный уровень коэффициента промежуточного покрытия должен быть не менее 0,7.

Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности) Кло показывает, в какой степени оборотные активы предприятия превышают его краткосрочные обязательства:

$$\text{Кло} = \text{II А}/\text{КП} \quad (3)$$

где II А - итог второго раздела актива баланса.

Принято считать, что нормальный уровень коэффициента общего покрытия должен быть равен 1,5 — 3 и не должен опускаться ниже 1.

Чем выше коэффициент общего покрытия, тем больше доверия вызывает предприятие у кредиторов. Если данный коэффициент меньше 1, то такое предприятие неплатежеспособно. При отсутствии у предприятия денежных средств и средств в расчетах, оно может погасить часть краткосрочных обязательств, реализовав товарно-материальные ценности :

$$\text{КЛтм.ц} = 3/\text{КП} \quad (4)$$

где КЛтм.ц - коэффициент ликвидности товарно-материальных ценностей; 3 — запасы (без 217 строки);

Для правильного вывода о динамике и уровне платежеспособности предприятия необходимо принимать в расчет следующие факторы:

- характер деятельности предприятия. Например, у предприятий промышленности и строительства велик удельный вес запасов и мал удельный вес денежных средств; у предприятий розничной торговли высока доля денежных средств, хотя значительны и размеры товаров для перепродажи и т.д.

- условия расчетов с дебиторами. Поступление дебиторской задолженности через короткие промежутки времени после покупки товаров (работ, услуг) приводит к небольшой доле в составе оборотных активов долгов покупателей, и наоборот;

- состояние запасов. У предприятия может быть излишek или недостаток запасов по сравнению с величиной, необходимой для бесперебойной деятельности;

- состояние дебиторской задолженности: наличие или отсутствие в ее составе просроченных и безнадежных долгов.

При анализе ликвидности баланса проводится сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Расчет и анализ коэффициентов ликвидности позволяет выявить степень обеспеченности текущих обязательств ликвидными средствами главная цель анализа движения денежных потоков – оценить способность предприятия генерировать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов и платежей.

Главная задача оценки ликвидности баланса – определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для проведения анализа актив и пассив баланса группируются по следующим признакам:

- по степени убывания ликвидности (актив);
- по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяют на следующие группы:

А1 - наиболее ликвидные активы - денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения;

А2- быстро реализуемые активы - дебиторская задолженность и прочие активы;

А3 - медленно реализуемые активы - запасы (без строки 217 и расходов будущих периодов), а также статьи из раздела I актива баланса «Долгосрочные финансовые вложения» (уменьшенные на величину вложения в уставные фонды других предприятий);

А4 - труднореализуемые активы - итог раздела I актива баланса, за исключением статей этого раздела, включенных в предыдущую группу.

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1- наиболее срочные обязательства - кредиторская задолженность, прочие пассивы, а также ссуды, не погашенные в срок;

П2 - краткосрочные пассивы - краткосрочные кредиты и заемные средства; П3 - долгосрочные пассивы - долгосрочные кредиты и заемные средства; П4 - постоянные пассивы - итог раздела IV пассива баланса.

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \geq P4$.

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств. Если любое из неравенств имеет знак, противоположенный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление $A1 - P1$ и $A2 - P2$ позволяет выявить такую текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение $A3 - P3$ отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

4. Анализ финансовой устойчивости и оценка ее уровня.

Экономической сущностью финансовой устойчивости предприятия является обеспеченность его запасов и затрат источниками их формирования.

Для анализа финансовой устойчивости необходимо рассчитать такой показатель, как излишек или недостаток средств для формирования запасов и затрат, который рассчитывается как разница между величиной источников средств и величиной запасов и затрат. Поэтому для анализа, прежде всего надо определить размеры источников средств, имеющихся у предприятия для формирования его запасов и затрат.

Задача аналитика заключается не только в констатации уровня финансового состояния предприятия, но и в подготовке предложений по его улучшению. Для этого он должен выявить факторы (причины), оказавшие влияние на финансовое состояние предприятия, и дать предложения (варианты предложений) по устранению негативных факторов и усилению позитивных.

О неустойчивом финансовом состоянии предприятия свидетельствуют и результаты анализа его финансовых коэффициентов.

Коэффициент автономии почти равен критическому значению (0,53). Коэффициент соотношения заемных и собственных средств несколько повысился за отчетный период, но также близок к критическому значению (0,98). Коэффициент обеспеченности собственными средствами за отчетный период снизился с 0,208 до 0,205 и находится на очень низком уровне. Коэффициент маневренности (0,258), также снизился и находится на уровне ниже критического. Предприятие не имеет возможности для свободного финансового маневрирования, так как доля средств, вложенных в наиболее мобильные активы, очень низка. Коэффициент финансирования (1,012) также приближенно равен нормальному ограничению.

Для улучшения финансового состояния предприятия необходимо разработать и внедрить мероприятия, способствующие улучшению финансовых показателей. Добиться этого можно путем снижения уровня запасов, увеличение источников собственных средств, либо за счет роста долгосрочных займов и кредитов.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

2.1 Практическое занятие № 1 (2 часа)

Тема: «Предмет и методы дисциплины «Экономика предприятия»

2.1.1 Задание для работы:

1. Предмет дисциплины «Экономика предприятия»
2. Место дисциплины «Экономика предприятия» в системе экономических наук (СИВ).
3. Задачи дисциплины «Экономика предприятия» в современных условиях.
4. Методы исследования науки.
5. Роль и место промышленности в экономике России.

2.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.1.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.2 Практическое занятие № 2 (2 часа)

Тема: «Предприятие – основная экономическая структура рыночной экономики»

2.2.1 Задание для работы:

1. Предприятие: понятие, сущность.
2. Экономические основы функционирования предприятия.
3. Производственные и рыночные связи предприятия.
4. Классификация предприятий.
5. Конкуренция и предприятие. (СИВ)
6. Юридические лица: понятие, основные характеристики и правоспособность (реферат).
7. Юридические лица: ответственность, реорганизация и ликвидация.

2.2.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.2.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы,

установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.3 Практическое занятие № 3 (2 часа)

Тема: «Виды и формы предпринимательской деятельности»

2.3.1 Задание для работы:

1. Предпринимательская деятельность предприятия.
2. Производственное предпринимательство.
3. Коммерческое предпринимательство.
4. Финансовое предпринимательство (СИВ).
5. Консультативное предпринимательство(реферат).

2.3.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.3.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.4 Практическое занятие № 4 (2 часа)

Тема: «Организационно-правовые формы предприятий»

2.4.1 Задание для работы:

1. Акционерные общества.
2. ОООиОДО.
3. Хозяйственные товарищества
4. Производственные кооперативы (артели).
5. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.
6. Выбор организационно-правовой формы малого предпринимательства(СИВ).

2.4.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.4.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.5 Практическое занятие № 5 (2 часа)

Тема: «Качество, стандартизация и сертификация продукции»

2.5.1 Задание для работы:

1. Понятие качества продукции.
2. Показатели качества продукции.
3. Управление качеством продукции.
4. Стандартизация продукции, работ, услуг.
5. Сертификация продукции (реферат).
6. Правовое обеспечение качества продукции (СИВ).

2.5.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.5.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.6 Практическое занятие № 6 (2 часа)

Тема: «Основные фонды и производственные мощности предприятия»

2.6.1 Задание для работы:

1. Экономическая сущность, состав и структура основных фондов.
2. Оценка основных фондов (СИВ).
3. Износ, амортизация и воспроизводство основных фондов.
4. Способы начисления амортизации основных фондов (реферат).
5. Оценка наличия, состояния и движения основных фондов.
6. Показатели использования основных фондов.
7. Производственные мощности предприятия.
8. Виды производственных мощностей, баланс загрузки оборудования (СИВ).
9. Нематериальные активы: сущность, назначение, классификация (СИВ)
10. Аренда, лизинг имущества. Франчайзинг (реферат).

2.6.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.
- 4) Решение задач следующего типа:
 1. Балансовая стоимость вычислительной техники последнего поколения - 120 тыс. руб. Сумма начисленной амортизации на дату переоценки - 30 тыс. руб. Рыночная цена вычислительной техники к моменту переоценки увеличилась на 30%.

Рассчитайте величину восстановительной стоимости и сумму амортизации отчислений.

2. Два предприятия производят одинаковую продукцию, их работа за год характеризуется следующими данными:

№ п/п	Показатели	Предприятия	
		1	2
1	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, млн. руб.	8000	14000,0
2	Численность работающих, чел.	4000	5000
3	Выработка продукции на одного работающего, тыс. руб.	3000,0	3600,0

Определить показатели фондоотдачи по первому и второму предприятиям в отдельности.

3. Первоначальная стоимость оборудования - 10000 тыс. руб., расчетная ликвидационная стоимость оборудования - 250 тыс. руб., срок службы данного оборудования - 4 года. Определите норму амортизации и размер амортизационных отчислений за год.

2.6.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.7 Практическое занятие № 7 (2 часа)

Тема: «Оборотные средства предприятия»

2.7.1 Задание для работы:

1. Сущность, состав и структура оборотных средств предприятия.
2. Рациональное использование оборотных фондов: экономическое значение (СИВ).
3. Нормирование оборотных средств (реферат).
4. Показатели использования оборотных фондов.
5. Ускорение оборачиваемости оборотных средств.

2.7.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

4) Решение задач следующего типа:

1. Расход основных материалов за квартал составляет 180 тыс. руб. при норме запаса 20 дней, а вспомогательных материалов – 45 тыс. руб. при норме запаса 50 дней. Определите стоимость среднедневного расхода и общий норматив в производственных запасах.

2. По годовому плану предприятия стоимость реализуемой продукции должна составить 240 млн. руб. Средний остаток оборотных средств 60 млн. руб. в результате проведенной механизации ряда производственных процессов фактическая длительность одного оборота оборотных средств доведена до 75 дней.

Определите коэффициент оборачимости, длительность одного оборота до проведенной механизации работ и сумму высвобожденных средств.

2.7.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.8 Практическое занятие № 8 (2 часа)

Тема: «Кадры и производительность труда на предприятии»

2.8.1 Задание для работы:

1. Кадры предприятия: состав, структура, значение.
2. Рынок труда. Занятость и безработица (реферат).
3. Планирование численности работников предприятия.
4. Наличие и движение кадров предприятия.
5. Производительность труда: сущность, показатели, измерители.
6. Факторы и резервы роста производительности труда (СИВ).

2.8.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.
- 4) Решение задач следующего типа:
 1. Годовой выпуск изделий составляет 1400 штук. Общая плановая трудоемкость всех работ в цехе А – 20 нормо-часов, в цехе Б – 40 нормо-часов, в цехе В – 10 нормо-часов. Средний коэффициент выполнения норм всеми рабочими - 1,2. В году 259 рабочих дней. Планируемые невыходы рабочих – 29 дней. Средняя продолжительность рабочего дня – 7,52 ч.

Определите списочное и явочное количество рабочих в каждом цехе.

2. Определите часовую, дневную и годовую выработку одного рабочего, исходя из следующих данных: произведено продукции в отчетном году на сумму 16 000 тыс. руб., среднегодовая численность рабочих – 850 человек, отработано за год 221 тыс. человеко-дней, 1480 тыс. человеко-часов.

2.8.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.9 Практическое занятие № 9 (2 часа)

Тема: «Организация, нормирование и оплата труда на предприятии»

2.9.1 Задание для работы:

1. Заработка плата в рыночной экономике.
2. Нормирование труда (СИВ).
3. Факторы и принципы оплаты труда на предприятии.
4. Сдельная форма оплаты труда.
5. Повременная форма оплаты труда (СИВ).
6. Бестарифные системы оплаты труда (реферат).

2.9.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.

2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

4) Решение задач следующего типа:

Рассчитайте заработную плату рабочего, оплачиваемого по прямой сдельной форме оплаты труда, если при норме времени на изготовление изделия А – 20 минут по 4 разряду и при норме выработки на изделие Б, равной 12 шт./ч., им изготовлено 1000 изделий А и 600 изделий Б. Часовая тарифная ставка 4 разряда – 18 рублей.

2.9.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.10 Практическое занятие № 10 (2 часа)

Тема: «Организация производства: типы, формы и методы»

2.10.1 Задание для работы:

1. Понятие «производство». Производственная структура фирмы.
2. Единичное и серийное производство.
3. Массовое производство (СИВ).
4. Формы организации производства.
5. Методы организации производства (реферат).

2.10.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.

2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

4) Решение задач следующего типа:

1. На машиностроительном заводе выполняются следующие процессы: литье, штамповка, изготовление и ремонт инструментальной оснастки, транспортирование и хранение материальных ценностей, механическая обработка деталей и узлов машину.

Произведите классификацию этих процессов на основные, вспомогательные, обслуживающие и управлочные.

2.10.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.11 Практическое занятие № 11 (2 часа)

Тема: «Структура предприятия»

2.11.1 Задание для работы:

1. Общая и организационная структура предприятия.
2. Линейная и линейно-штабная организационные структуры.

3. Функциональная и линейно-функциональная организационные структуры (СИВ).
4. Дивизиональная и матричная организационные структуры.
5. Организационная структура на принципах интрапренерства (реферат).
6. Формирование и трансформация организационных структур.
7. Производственная структура предприятия.
8. Бизнес-структура предприятия (реферат).

2.11.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.
- 4) Решение задач следующего типа:

2.11.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.12 Практическое занятие № 12 (2 часа)

Тема: «Общественные формы организации производства»

2.12.1 Задание для работы:

1. Сущность и формы концентрации производства.
2. Оптимальные размеры производства (СИВ).
3. Основные направления и формы специализации производства.
4. Показатели уровня и экономической эффективности специализации производства (СИВ).
5. Кооперирование производства.
6. Комбинирование производства: сущность, формы, показатели уровня.

2.12.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.
- 4) Решение задач следующего типа:

2.12.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.13 Практическое занятие № 13 (2 часа)

Тема: «Издержки производства и себестоимость продукции»

2.13.1 Задание для работы:

1. Издержки производства: сущность, виды.
2. Себестоимость продукции.
3. Классификация затрат, включаемых в себестоимость продукции (СИВ).
4. Калькулирование себестоимости.
5. Модели, методы и виды калькуляций себестоимости продукции.
6. Смета затрат на производство и реализацию продукции.
7. Факторы и пути снижения себестоимости продукции (СИВ).
8. Зарубежный опыт учета затрат.

2.13.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.
- 4) Решение задач следующего типа:
 1. В хозяйстве затраты на производство молока составляют: оплата труда с отчислениями - 730 тыс. руб., стоимость кормов - 620 тыс. руб., средства защиты животных - 54 тыс. руб., содержание основных средств - 382 тыс. руб., работы и услуги - 270 тыс. руб., организация производства и управление - 185 тыс. руб., прочие затраты - 115 тыс. руб. Рассчитайте себестоимость 1 ц молока при условии, что в хозяйстве произведено 525 т молока.
 2. Определите себестоимость 1 ц зерна и 1 ц зерноотходов, если в хозяйстве собрано 50 тыс. ц зерна яровой пшеницы в весе после доработки, 3 тыс. ц используемых зерноотходов; при этом производственные затраты по этой культуре составили 24 млн. руб., затраты на солому - 3 тыс. руб., а содержание зерна в зерноотходах по данным лабораторного анализа составляет 10%.
 3. Рассчитайте себестоимость 1 ц молока и себестоимость 1 головы приплода, если валовой надой молока по группе коров составил 30 тыс. ц и было получено 1200 телят; при этом производственные затраты на содержание коров составили 12800 тыс. руб., а затраты на навоз - 300 тыс. руб.
 4. Рассчитайте средние цены реализации продукции, если выручка от реализации зерна, картофеля и молока составляет 975 млн. руб., из них на зерно - 25%, картофель - 35%. При этом продано зерна 48 тыс. т, картофеля - 63 тыс. т, молока - 93 тыс. т.

2.13.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.14 Практическое занятие № 14 (2 часа)

Тема: «Ценообразование и ценовая политика предприятия»

2.14.1 Задание для работы:

1. Понятие цены и ценовая политика предприятия.

2. Цели ценовой политики (СИВ).
3. Ценовая система. Виды цен, их классификация.
4. Ценообразование и его методы.
5. Ценовые стратегии предприятия (реферат).

2.14.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.14.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.15 Практическое занятие № 15 (2 часа)

Тема: «Прибыль предприятия и рентабельность производства»

2.15.1 Задание для работы:

1. Прибыль и доходы предприятия.
2. Классификация доходов предприятия (СИВ).
3. Формирование, налогообложение и распределение прибыли.
4. Методы планирования прибыли предприятия (реферат).
5. Рентабельность продукции, производства, продаж.

2.15.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.
- 4) Решение задач следующего типа:

1. Для расчета показателей эффективности производства картофеля используйте следующие данные: площадь - 300 га, валовой сбор - 3800т, затраты на производство продукции - 35 млн. руб.; при этом уровень товарности картофеля - 57%. затраты по реализации картофеля составили 9%, а средняя цена реализации 1 ц картофеля - 1300 руб. Рассчитайте урожайность, себестоимость, прибыль и уровень рентабельности картофеля.

2. Полная себестоимость проданной зерновой продукции составляет 9 млн. руб., а цена реализации 1 ц зерна - 630 руб. Определите уровень рентабельности производства и реализации зерна, если хозяйство продало 16347 ц зерна.

3. Определите: урожайность с 1 га _____ ц,
уровень товарности _____ %,
среднюю цену реализации 1 ц _____ руб.
себестоимость 1 ц _____ руб.
прибыль от реализации 1 ц _____ руб.
уровень рентабельности _____ %.

Исходные данные:

а) посевная площадь	4000 га
б) валовой сбор после доработки	60000 ц
в) реализовано	40000 ц
г) выручка от реализации	24,5 млн. руб.
д) себестоимость реализованной продукции	22,4 млн. руб.

2.15.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.16 Практическое занятие № 16 (1 час)

Тема: «Инвестиционная деятельность предприятия»

2.16.1 Задание для работы:

1. Инвестиционный процесс и классификация инвестиций.
2. Инвестиционная политика предприятия.
3. Финансирование инвестиционной деятельности предприятия (СИВ).
4. Инвестиционный проект.
5. Оценка эффективности инвестиционного проекта (реферат).

2.16.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.
- 3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.16.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.17 Практическое занятие № 17 (1 час)

Тема: «Инновационная деятельность предприятия»

2.17.1 Задание для работы:

1. Инвестирование в нововведения.
2. Научно-технический потенциал предприятия (реферат).
3. Управление, планирование и организация инновационной деятельности.
4. Научно-технологическая подготовка производства.
5. Система инновационных коммуникаций (СИВ).

2.17.2 Краткое описание проводимого занятия:

- 1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.
- 2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.17.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.18 Практическое занятие № 18 (2 часа)

Тема: «Организация и анализ финансов предприятия»

2.18.1 Задание для работы:

1. Основные финансовые документы предприятия.
2. Общая оценка баланса предприятия (СИВ).
3. Сущность и факторы финансового состояния предприятия.
4. Анализ и оценка ликвидности и платежеспособности.
5. Оценка состава и структуры источников средств (СИВ).
6. Анализ финансовой устойчивости и оценка ее уровня.
7. Показатели кредитоспособности предприятия (реферат).

2.18.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.

2) Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

3) При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

2.18.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

Разработал _____

Л.А. Добродомова