

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

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Экономика предприятия (организации)

Направление подготовки (специальность) Экономика

Профиль образовательной программы Экономика предприятий (организаций)

Форма обучения: заочная

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Конспект лекций	3
1.1	Лекция № 1 Цели и задачи функционирования предприятий.	3
1.2	Лекция № 2 Основные фонды предприятия (организаций).	8
1.3	Лекция № 3 Трудовые ресурсы и персонал предприятия.	12
1.4	Лекция № 4 Издержки производства и себестоимость продукции.	17
1.5	Лекция № 5 Качество продукции предприятия (организации).	22
1.6	Лекция №6 Оценка эффективности производственно - хозяйственной деятельности предприятия.	27
2.	Методические указания по проведению практических занятий	31
2.1	Практическое занятие №1 Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства	31
2.2	Практическое занятие № 2 Оборотные ресурсы предприятия (организации).	31
2.3	Практическое занятие №3 Инвестиционная политика предприятия.	31
2.4	Практическое занятие №4 Ценовая политика предприятия	32
2.5	Практическое занятие №5 Инновационная деятельность предприятия.	33
2.6	Практическое занятие №6 Прибыль и рентабельность предприятия (организации).	34

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1.1 Лекция № 1 (2 часа)

Тема: Цели и задачи функционирования предприятий.

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Назначение и сфера деятельности предприятия.
2. Классификация предприятий.
3. Внутренняя структура предприятий.
4. Создание и юридическое оформление нового предприятия.

1.1.2. Краткое содержание вопросов:

1 Назначение и сфера деятельности предприятия

Под общим названием «предприятие» в хозяйственной практике подразумевается коммерческая организация, преследующая в качестве основной цели деятельности извлечение прибыли на вложенный труд и капитал. Наряду с этим в научной литературе широко используются не одно, а два схожих понятия — «предприятие» и «фирма».

Принято считать, что предприятие без фирменного наименования не может иметь другие юридические лица в своей структуре. Напротив, в составе фирм могут находиться подчиненные ей юридические лица, в том числе филиалы, дочерние предприятия и другие коммерческие и некоммерческие (например, оздоровительные) структуры.

Нередко они имеют самостоятельный уставный капитал, расчетный счет в банке, право распоряжаться вверенным им имуществом и несут ответственность за результаты своей деятельности. Как правило, филиалы, представительства и отделения фирмы размещаются на различных отдаленных территориях. В настоящее время по мере расширения сферы коммерческой деятельности фирменное наименование получают различного типа организации.

К ним относятся:

- производственные организации, занятые в основном изготовлением, строительством и поставкой потребителям готовой товарной продукции личного, общественного и производственного потребления;
- торговые организации;
- брокерские, венчурные, консалтинговые и другие организации.

Все организации указанного профиля связаны с производством или выполняют вспомогательные посреднические функции между производителями и потребителями товаров.

В соответствии с основной целью производственного предприятия — получением прибыли на вложенный в производство труд и капитал — выстраивается цепь действий.

Прежде всего предприятие определяет:

- куда, в какую сферу, конкретную отрасль, отдельный вид производства и продукции можно с выгодой вложить капитал";
- каким образом, при помощи каких средств и механизмов можно обеспечить наращивание капитала.

В связи с этим предприятие досконально изучает доступные для него рынки сбыта товарной продукции, анализирует свой потенциал, включая;

- производственные мощности, их структуру и загрузку;
- кадры предприятия, их квалификацию и возможность пополнения;
- финансы (как собственные финансовые ресурсы, так и перспективы получения кредитов банка);
- наличие и возможность осуществления инновационных проектов (в том числе финансируемых со стороны) по выбранному перспективному виду продукта.

Производственное предприятие (фирма) — это обособленная специализированная организация, основанием которой является профессионально организованный трудовой коллектив, способный с помощью имеющихся в его распоряжении средств производства

изготавлять нужную потребителям продукцию (выполнять работы, оказывать услуги) соответствующего назначения, профиля и ассортимента.

К производственным предприятиям относятся заводы, фабрики, комбинаты, шахты, карьеры, порты, дороги, базы и другие хозяйствственные организации производственного назначения.

Внутренняя среда предприятия (фирмы) — это люди, средства производства, информация и деньги. Результатом взаимодействия компонентов внутренней среды является готовая продукция (работа, услуги).

Согласно законодательству Российской Федерации предприятием (фирмой) является самостоятельный хозяйственный субъект, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

К важнейшим задачам действующего предприятия (фирмы) относятся:

- возмещение затрат и получение дохода владельцем предприятия (среди владельцев могут быть государство, акционеры, частные лица);
- недопущение сбоев в работе предприятия (в том числе срывов поставок и выпуска недоброкачественной бракованной продукции, резкого сокращения объема производства и дохода предприятия);
- обеспечение потребителей продукцией предприятия в соответствии с договорами и рыночным спросом;
- обеспечение выплаты заработной платы персоналу предприятия, нормальных условий труда и возможностей профессионального роста работников;
- создание рабочих мест для населения, живущего в окрестностях предприятия;
- охрана окружающей среды (земли, воздушного и водного бассейнов);
- стабильное наращивание темпов роста объема производства и дохода предприятия.

Задачи предприятия (фирмы) определяются интересами владельца, размером капитала, ситуацией внутри предприятия (фирмы), внешней средой.

К основным функциям производственного предприятия можно отнести:

- изготовление продукции для производственного и личного потребления в соответствии с профилем предприятия и спросом на рынке;
- продажу и поставку продукции потребителю;
- послепродажное обслуживание продукции;
- материально-техническое обеспечение производственного процесса на предприятии;
- управление и организацию труда персонала на предприятии;
- повышение качества продукции;
- снижение удельных издержек и рост объема производства на предприятии;
- предпринимательство;
- уплату налогов, внесение обязательных и добровольных взносов и осуществление платежей в бюджет и др.;
- соблюдение действующих стандартов, нормативов, государственных законов.

Функции предприятия (фирмы) конкретизируются и уточняются в зависимости от размера предприятия (фирмы), который определяется объемом производства; отраслевой принадлежностью; степенью специализации и кооперирования; наличием коммерческой и социальной инфраструктуры; формой собственности; взаимоотношениями с местными органами власти.

Экономические и социальные задачи, из которых вытекают функции предприятий, определяются многими факторами и неодинаковы для различных предприятий.

Предприятие несет полную ответственность перед финансовыми органами за своевременное перечисление налогов и других платежей, покрывает из собственного дохода все убытки и потери. За счет выручки от реализации продукции (услуг) оно

производит оплату расходов на организацию и развитие производства, а также на закупку сырья и материалов, оплату рабочей силы.

2 Классификация предприятий.

Предприятия (фирмы, организации) различаются между собой по многим характеристикам, по которым и ведется их классификация.

Основными признаками классификации предприятий (фирм) по группам являются:

- отраслевая и предметная специализация;
- структура производства;
- мощность производственного потенциала (размер предприятия, фирмы).

Одними из главных до сих пор считались отраслевые различия выпускаемой продукции, в том числе ее назначение, способы производства и потребления. Уже при создании предприятия четко определяется, для какого конкретного вида продукции (вида работ) оно предназначено.

В зависимости от этого предприятия разделяются на:

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

Важнейшими с точки зрения потребностей человека являются предприятия, производящие предметы потребления. Это предприятия (организации) сельского хозяйства, пищевой и легкой промышленности, а также предприятия машиностроения, химической, деревообрабатывающей промышленности, изготавливающие товары массового потребления, предприятия жилищного и коммунального строительства.

Большое число предприятий связано с оказанием специализированных услуг производству и населению, включая транспорт всех видов, связь, материально-техническое снабжение, ремонт, торговлю и др.

В народном хозяйстве используются два вида определения отраслей принадлежности предприятия — по административно-организационному и продуктовому признакам.

При использовании *административно-организационного признака* учитывается основной заявленный вид деятельности, а также принадлежность предприятия тому или иному ведомству или фирме (холдингу, концерну).

В соответствии с *продуктовым признаком*, т. е. с отраслевой принадлежностью выпускаемой продукции, определяется структура и объем производства по каждой так называемой *чистой отрасли*.

На практике все реже встречаются предприятия (фирмы), отраслевую принадлежность которых можно четко определить. Как правило, большинство из них имеют межотраслевую структуру.

В связи с этим по структуре производства предприятия делятся на узкоспециализированные, многопрофильные, комбинированные.

Узкоспециализированными считаются предприятия, которые изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства, например, по выпуску тканей, пошиву одежды, производству чугуна, стального проката, литья, поковок для машиностроения, выработке электроэнергии, производству зерна, мяса и т. д.

К *многопрофильным* относят предприятия, которые выпускают продукцию широкого ассортимента и различного назначения.

Комбинированные предприятия в классическом виде чаще всего встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности, в сельском хозяйстве.

Суть комбинирования производства состоит в том, что один вид сырья или готовой продукции на одном и том же предприятии превращается параллельно или последовательно в другой, а затем в третий вид.

Группировка предприятий по мощности производственного потенциала (размеру предприятия) получила наиболее широкое распространение. Как правило, все предприятия делятся на три группы: малые, средние и крупные.

При отнесении предприятий к одной из указанных групп используются следующие показатели:

- численность персонала;
- стоимостной объем выпуска продукции;
- стоимость средств производства.

Крупные предприятия за счет концентрации производства, внутренней специализации и кооперирования имеют ряд преимуществ, особенно при внедрении новой техники и технологии, повышении качества продукции, снижении ее себестоимости.

3 Внутренняя структура предприятий

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

Структура предприятия определяется следующими основными факторами:

- размером предприятия;
- отраслью производства;
- уровнем технологии и специализации предприятия.

Какой-либо устойчивой стандартной структуры не существует. Наряду с этим при всем многообразии структур все производственные фирмы имеют идентичные функции, главные из которых — изготовление и сбыт продукции. Чтобы обеспечить нормальное функционирование, фирма должна иметь в своем составе цехи или мастерские по изготовлению основной продукции (выполнению работ, оказанию услуг) и по обслуживанию производственного процесса.

Помимо того, каждое предприятие независимо от его размеров, отраслевой принадлежности и уровня специализации ведет работу по оформлению заказов на изготовление продукции; организует ее сохранность и сбыт заказчику; обеспечивает закупку и поставку необходимого сырья, материалов, комплектующих изделий, инструмента, оборудования, энергоресурсов. Наконец, предприятию в целом, нужны управляющие органы.

Непосредственное влияние на структуру внутренних подразделений фирмы оказывают ее масштабы. Для выполнения разнообразных обязанностей на крупных и средних по размеру фирмах создаются специальные структурные подразделения — отделы, цехи.

На малых фирмах указанные обязанности распределяются среди персонала — по взаимной договоренности или же выполняются сторонними организациями по договору.

Структура предприятия во многом складывается непосредственно под воздействием отраслевой технологии производства. В повседневной инженерной практике сложность технологического процесса определяется:

- многообразием способов воздействия на предметы труда, необходимые для получения готового изделия;
- числом деталей, узлов, агрегатов, иных компонентов, из которых комплектуется готовое изделие;
- количеством технологических операций, которым подвергается изделие в процессе его изготовления;
- уровнем предельной точности и качества исполнения технологических операций.

4 Создание и юридическое оформление нового предприятия.

Открытие нового предприятия предполагает осуществление ряда этапов по его созданию и организации производственно-хозяйственной деятельности.

К основным этапам создания предприятия относят:

- 1) определение состава учредителей и разработка учредительных документов;
- 2) заключение учредителями договора о создании и деятельности предприятия;
- 3) утверждение устава предприятия и оформление протокола № 1 собрания учредителей общества;
- 4) открытие временного счета в банке;
- 5) регистрация предприятия;
- 6) передача сведений о предприятии для включения в государственный реестр;
- 7) внесение участниками предприятия полностью своих вкладов в банк;
- 8) открытие постоянного расчетного счета в банке;
- 9) регистрация предприятия в отделении налоговой инспекции;
- 10) получение разрешения и изготовление круглой печати и углового штампа.

На первом этапе создания предприятия определяется состав учредителей, разрабатывается и утверждается устав предприятия, заключается учредителями договор о создании и деятельности предприятия. В договоре обязательно определяется организационно-правовая форма открывающегося предприятия. Затем проводится собрание участников общества, где решаются вопросы о назначении директора и председателя ревизионной комиссии. Секретарь оформляет протокол № 1 собрания участников общества.

Следующий этап — открытие временного банковского счета, куда в течение 30 дней после регистрации предприятия должно поступить как минимум 50% от размера уставного капитала. Далее предприятие регистрируется в местном органе власти по месту своего учреждения в порядке, определенном законом о регулировании юридических лиц. Для государственной регистрации в соответствующий орган представляется пакет документов, включающий:

- заявление учредителей на регистрацию;
- устав предприятия;
- постановление собрания учредителей о создании предприятия;
- договор учредителей о создании и осуществлении деятельности предприятия;
- свидетельство об уплате государственной пошлины.

После завершения регистрации выдается свидетельство о регистрации и все сведения о новом предприятии передаются в Министерство юстиции Российской Федерации для включения предприятия в Единый государственный реестр предприятия. Здесь осуществляется присвоение кодов Общесоюзного классификатора предприятий и организаций. Эти данные подтверждают факт открытия предприятия. Не позднее чем через год после регистрации участники предприятия полностью вносят свои вклады в банк, открывают постоянный расчетный счет, регистрируются в отделении налоговой инспекции по месту своего учреждения. Заключительный этап создания нового предприятия — получение круглой печати и углового штампа.

Следующий важный шаг в открытии общества — организация его деятельности.

Организация деятельности любого предприятия должна базироваться на следующих принципах:

- 1) наличие квалифицированного кадрового состава и необходимой информации;
- 2) осуществление координации и взаимодействия всех элементов организационно-управленческой структуры предприятия;
- 3) обеспечение нормального функционирования предприятия в условиях изменяющейся внешней среды на базе гибкости принимаемых управленческих решений.

1.2 Лекция № 2 (2 часа)

Тема: Основные фонды предприятия (организации).

1.2.1 Вопросы лекции:

1. Экономическая сущность и значение основных производственных фондов.
2. Состав, структура и оценка фондов. Износ и амортизация основных фондов.
3. Показатели использования основных производственных фондов.

1.2.2. Краткое содержание вопросов:

1 Экономическая сущность и значение основных производственных фондов.

Производственные фонды организации - неотъемлемая часть производственного процесса, без которых невозможно создание материальных и духовных благ. Производство материальных благ, предоставление различных услуг предполагает наличие средств труда и предметов труда.

Средства труда (машины, оборудование, транспортные средства, здания, сооружения и др.), являются материально-вещественным содержанием основных фондов.

Предметы труда (материалы, топливо, запасные части и др.), являются содержанием оборотных средств.

В совокупности основные фонды и оборотные средства образуют средства производства. Выраженные в стоимостной форме средства производства являются производственными фондами предприятий. Различают основные и оборотные фонды.

Основные производственные фонды представляют собой средства труда, участвующие в процессе производства длительное время и сохраняющие при этом свою натуральную форму.

Стоймость их переносится на готовую продукцию частями, по мере утраты потребительской стоимости.

Основные производственные фонды непосредственно участвуют в производственных процессах, либо создают необходимые материальные условия для осуществления этих процессов (производственные здания).

Различают материальные основные фонды (основные средства) и нематериальные основные фонды (нематериальные активы).

Материальные ОФ (основные средства) – часть имущества предприятия со сроком полезного использования более 12 месяцев, используемая в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией, способная приносить организации экономические выгоды в будущем.

Фонды основной деятельности включают производственные фонды, принимающие непосредственное участие в процессе создания благ.

К фондам неосновной деятельности относятся непроизводственные основные фонды, а также производственные фонды, выполняющие функции, не связанные с созданием материальных благ.

Непроизводственные основные фонды – имущество социального назначения, которое не участвует в производственном процессе, а удовлетворяет социальные потребности работников. Это жилые дома, детские и спортивные учреждения, столовые, базы отдыха и другие объекты культурно-бытового обслуживания трудящихся, находящиеся на балансе предприятий и не оказывающие прямого воздействия на производственный процесс.

ОПФ (основной капитал) являются важнейшим фактором производства и ускорения НТП. Экономическое и социальное значение ОПФ на макроуровне объясняется следующим:

1. ОПФ являются значительной частью национального богатства страны. С их ростом возрастает НБ.

2. От величины ОФ, особенно их качественного состояния, в значительной степени зависит конкурентоспособность отечественной продукции и эффективность производства.

3. От количественного и качественного состояния ОФ зависит уровень механизации и автоматизации труда со всеми вытекающими экономическими и социальными последствиями.

4. От количественного и качественного состояния ОФ зависят темпы экономического роста.

5. Наличие достаточной величины ОФ – основа для экономической безопасности страны и ее обороноспособности.

Велика роль ОФ и на микроуровне, так как от величины их стоимости и качественного состояния зависят:

а) производственная мощность предприятия, объем выпуска и реализации продукции;

б) уровень качества и конкурентоспособность продукции;

в) уровень себестоимости и рентабельности продукции;

г) финансовое состояние предприятия.

2 Состав, структура и оценка фондов. Износ и амортизация основных фондов.

Основные фонды (ОФ) классифицируются по следующим признакам:

1) характеру воздействия на процесс производства (производственная структура);

2) видам, назначению, функциям, выполняемым в процессе производства (видовая или технологическая структура);

3) по подотраслям (подотраслевая структура);

4) технологическому уровню, прогрессивности (качественная структура);

5) способу воспроизведения (воспроизводственная структура);

6) по фактическим срокам службы (возрастная структура).

В зависимости от производственного назначения основные фонды делятся на группы:

- здания - производственные корпуса, склады, конторы, гаражи и т.п.;

- сооружения - дороги, эстакады, ограждения и др. инженерно-строительные конструкции, создающие необходимые условия для осуществления процесса производства;

- передаточные средства - линии электропередач, связи, трубопроводы;

- машины и устройства - силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие устройства и лабораторное оборудование, вычислительная техника;

- транспортные средства - все виды транспортных средств, в т.ч. меж заводские, меж цеховые и внутри цеховые;

- инструменты;

- производственный инвентарь и принадлежности;

- хозяйственный инвентарь;

- другие основные фонды.

По принадлежности предприятию выделяют:

а) собственные ОПФ;

б) арендованные (полученные по лизингу);

в) в оперативном управлении или хозяйственном ведении.

По степени использования в хозяйственной деятельности предприятия ОПФ делятся на:

- действующие (находятся в эксплуатации);

- бездействующие, временно неиспользуемые (в запасе, на консервации).

По роли в процессе производства различают активную и пассивную части основных производственных фондов.

К активной части относятся основные средства, которые непосредственно воздействуют на предметы труда, определяя объем и качество выпускаемой продукции (передаточные устройства, машины и оборудование).

Пассивные основные средства создают условия для осуществления производственного процесса (здания, сооружения, транспортные средства).

Структура ОПФ определяется тем удельным весом, который имеет стоимость отдельных групп основных фондов в их общей стоимости. Структура ОФ является их важнейшей экономической характеристикой, влияющей на скорость оборота и эффективность использования.

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

Производственная структура основных производственных фондов зависит от таких факторов, как:

- 1) уровень специализации, концентрации, кооперирования и диверсификации производства;
- 2) уровень механизации и автоматизации;
- 3) особенности производственного процесса;
- 4) ускорение НТП;
- 5) географическое размещение предприятия и др.

Технологическая структура характеризует их распределение по структурным подразделениям предприятия в процентном выражении от общей стоимости. Например, доля отдельных видов станков в общем количестве станочного парка.

Возрастная структура ОПФ характеризует их распределение по возрастным группам (до 5 лет, от 5 до 10 лет, от 10 до 15 лет, от 15 до 20 лет, свыше 20 лет).

Учет и планирование ОС осуществляется в натуральном и стоимостном (денежном) измерении.

Учет в натуральном измерении производят на основании данных периодически проводимой инвентаризации и паспортизации, которые содержат развернутую характеристику технического состояния средств труда.

Стоимостная оценка ОС необходима для определения их общего объема, динамики, структуры, износа, амортизации. Существует несколько видов стоимостной оценки основных фондов.

Первоначальная стоимость основных фондов – это сумма фактически произведенных затрат на изготовление или приобретение фондов, их доставку, монтаж и ввод в действие в ценах, действующих на момент их приобретения.

Восстановительная стоимость – это стоимость воспроизведения ранее приобретенных основных средств в новых производственных условиях (данного года), т.е. оценка в размере тех затрат, которые пришлось бы сделать для изготовления такого же объекта ОС в первоначальном виде на настоящий момент времени.

Остаточная стоимость представляет собой разность между первоначальной или восстановительной стоимостью основных фондов и суммой их износа (произведенных амортизационных отчислений).

Ликвидационная стоимость – это стоимость реализации изношенных и снятых с производства основных фондов (например, цена лома, запчастей).

Воспроизводство основных фондов – это непрерывный процесс их обновления. Основная цель воспроизводства ОФ – обеспечение предприятий основными фондами в их количественном и качественном составе, а также поддержание их в рабочем состоянии.

В процессе воспроизводства ОФ решаются следующие задачи:

- 1) возмещение выбывающих ОФ;
- 2) увеличение массы ОФ с целью расширения объема производства;
- 3) совершенствование видовой, технологической и возрастной структуры ОФ, т.е. повышение технического уровня производства.

Существуют различные формы простого и расширенного воспроизводства основных фондов.

Формы простого воспроизводства – ремонт, модернизация оборудования и замена физически изношенных и технически устаревших средств труда.

Формы расширенного воспроизводства основных фондов:

- техническое перевооружение (на качественно новом уровне) действующего предприятия;
- реконструкция и расширение;
- новое строительство.

3 Показатели использования основных производственных фондов.

Для оценки уровня использования основных производственных фондов применяется система показателей.

I. Обобщающие показатели использования ОС:

1. Фондоотдача – показатель выпуска продукции, приходящейся на один рубль среднегодовой стоимости основных производственных фондов:

2. Фондоемкость – величина, обратная фондоотдаче. Она показывает долю стоимости основных производственных фондов, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции:

Фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, а фондаемкость – к снижению.

3. Фондовооруженность труда показывает стоимость ОПФ, приходящихся на одного работника:

4. Техническая вооруженность труда ($F_{в.тех}$):

5. Рентабельность основных средств (фондорентабельность)

II. Движение основных средств характеризуется следующими показателями:

1. Коэффициент поступления (ввода)

2. Коэффициент обновления

Этот показатель характеризует степень технического прогресса ОФ за определенный период.

3. Коэффициент выбытия

4. Коэффициент ликвидации

5. Коэффициент прироста

6. Коэффициент замены

7. Коэффициент расширения парка машин и оборудования

III. Техническое состояние ОПФ характеризуется показателями:

1. Коэффициент годности ($K_э$):

2. Коэффициент износа (K_i):

Использование оборудования характеризуется показателями:

1. Коэффициент экстенсивного использования оборудования определяется отношением фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по плану:

2. Коэффициент интенсивного использования оборудования определяется отношением фактической производительности оборудования к его технической (паспортной) производительности:

3. Коэффициент интегрального использования оборудования равен произведению коэффициентов интенсивного и экстенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности

4. Коэффициент сменности работы оборудования – отношение общего количества отработанных машино-смен к числу установленного оборудования:

5. Коэффициент загрузки оборудования – отношение коэффициента сменности работы к плановой сменности оборудования (Кпл).

1.3 Лекция № 3 (2 часа)

Тема: Трудовые ресурсы и персонал предприятия.

1.3.1 Вопросы лекции:

1. Понятия «трудовые ресурсы» и «трудовой потенциал».
2. Основные характеристики персонала предприятия.
3. Нормирование и оплата труда. Формы и системы оплаты труда.

1.3.2. Краткое содержание вопросов:

1 Понятия «трудовые ресурсы» и «трудовой потенциал».

Трудовые ресурсы – это часть населения трудоспособного возраста, обладающая необходимым физическим развитием, знаниями и практическим опытом для работы в

народном хозяйстве. К трудовым ресурсам относят как занятых, так и потенциальных работников.

В настоящее время в России в соответствии с трудовым законодательством нижней границей трудоспособного возраста считаются 16 лет, а верхней, определяемой правом на получение пенсии, — 54 года для женщин и 59 лет для мужчин.

Экономически активное население — это часть населения, которая обеспечивает предложение рабочей силы для производства товаров и услуг.

Занятые распределяются на две группы:

I группа — работающие по найму (наемные работники). В эту группу входят лица, которые заключили трудовой договор, обеспечивающий выплату заработной платы в соответствии с условиями договора;

II группа — работающие не по найму. В эту группу входят: работодатели; лица, работающие на индивидуальной основе. Оплата труда этой группы работников зависит от прибыли, получаемой от производства товаров и услуг.

К безработным в соответствии со ст. 3 Закона «О занятости населения в РФ» относятся лица, которые:

а) трудоспособны;

б) не имеют работы и заработка (при этом в качестве заработка не учитываются выплаты выходного пособия и сохраняемого среднего заработка гражданам, уволенным из организаций в связи с их ликвидацией, сокращением численности или штата);

в) зарегистрированы в органах занятости в целях поиска подходящей работы;

г) ищут работу и

д) готовы приступить к ней. Пять указанных признаков формируют понятие «безработный», и при отсутствии хотя бы одного из них признать гражданина безработным невозможно.

Рабочая сила — это способность человека к труду, т.е. совокупность его физических и интеллектуальных данных, которые могут быть применены в производстве. Практически рабочая сила характеризуется показателями здоровья, образования и профессионализма.

Трудовой потенциал — это часть потенциала человека, который формируется на основе природных данных (способностей), образования, воспитания и жизненного опыта.

Персонал предприятия (кадры, трудовой коллектив) — это совокупность работников, входящих в его списочный состав.

Все работники предприятия делятся на две группы:

4) промышленно-производственный персонал, занятый производством и его обслуживанием.

6) непромышленный персонал, занятый в основном в социальной сфере деятельности предприятия.

По характеру выполняемых функций промышленно-производственный персонал (ППП) подразделяется на четыре категории: рабочие, руководители, специалисты и технические исполнители (служащие).

Рабочие — это работники, непосредственно занятые производством продукции (услуг), ремонтом, перемещением грузов и т.п. К ним также относятся уборщицы, дворники, гардеробщики, охранники.

В зависимости от характера участия в производственном процессе рабочие, в свою очередь, делятся на основных (производящих продукцию) и вспомогательных (обслуживающих технологический процесс).

Руководители — работники, занимающие должности руководителей предприятий и их структурных подразделений (функциональных служб), а также их заместители.

Они подразделяются на линейных, возглавляющих относительно обособленные подразделения, и функциональных, возглавляющих функциональные отделы и службы (например, начальник цеха и начальник отдела кадров).

Специалисты – работники, выполняющие инженерно-технические, экономические и другие функции. К ним относятся инженеры, экономисты, бухгалтеры, социологи, юрисконсульты, нормировщики, техники и др.

Технические исполнители (служащие) – работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (делопроизводители, секретари-машинисты, табельщики, чертежники, копировщицы, архивариусы, агенты и др.).

Соотношение работников по категориям характеризует структуру трудовых ресурсов предприятия.

В зависимости от характера трудовой деятельности персонал предприятия подразделяют по профессиям, специальностям и уровню квалификации.

Профессия - определенный вид деятельности (занятий) человека, обусловленный совокупностью знаний и трудовых навыков, приобретенных в результате специального обучения.

Специальность - вид деятельности в рамках той или иной профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков.

Квалификация - степень и вид профессиональной подготовки работника, наличие у него знаний, умения и навыков, необходимых для выполнения работы или функций определенной сложности, которая отображается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях.

2 Основные характеристики персонала предприятия.

Для характеристики трудового потенциала предприятия используется целая система показателей.

Количественная характеристика персонала измеряется в первую очередь такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников.

Списочная численность – это количество работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников. Она учитывает численность всех работников предприятия, принятых на постоянную, сезонную и временную работу.

Явочная численность характеризует число работников списочного состава, явившихся на работу в данный день, включая находящихся в командировках.

Среднесписочная численность – это численность работников в среднем за определенный период (месяц, квартал, год).

Среднесписочная численность работников за месяц определяется как частное от деления суммы всех списочных данных за каждый день на календарное число дней в месяце. При этом в выходные и праздничные дни показывается списочная численность работников за предыдущую дату.

Среднесписочная численность работников за квартал (год) определяется путем суммирования среднемесячной численности работников за все месяцы работы предприятия в квартале (году) и деления полученной суммы на 3 (12).

Движение работников на предприятии (оборот) характеризуют следующие показатели:

1) коэффициент оборота по приему – это отношение численности всех принятых работников за данный период к среднесписочной численности работников за тот же период;

2) коэффициент оборота по выбытию – это отношение всех выбывших работников к среднесписочной численности работников;

3) коэффициент текучести кадров - это отношение выбывших с предприятия по неуважительным причинам (по инициативе работника, из-за прогулов и др.) к среднесписочной численности (определяется за определенный период);

4) индекс стабильности рабочей силы – это отношение численности работников, проработавших на предприятии в течение как минимум года, к числу работников, принятых год назад.

В балансе рабочего времени различают три категории фонда времени: календарный, номинальный и эффективный.

Календарный фонд равен числу календарных дней планового периода, а номинальный (при условии прерывного производства) – календарному с учетом вычета выходных и праздничных дней.

Номинальный фонд за вычетом неявок вследствие болезни, отпусков и выполнения общественных и государственных обязанностей составляет эффективный (полезный) фонд рабочего времени.

Качественная характеристика персонала представлена показателем производительности труда. Производительность труда – это его эффективность, результативность. Для измерения производительности труда используются два показателя: выработка и трудоемкость.

Выработка – это количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени или приходящейся на одного среднесписочного работника в год (квартал, месяц). Для его измерения используют натуральные, условно-натуральные и стоимостные (денежные) единицы измерения.

В зависимости от единицы измерения рабочего времени различают показатели выработки:

- на один отработанный человеко-час (часовая выработка);
- один отработанный человеко-день (дневная выработка);
- на одного среднесписочного рабочего в год, квартал или месяц (годовая, квартальная или месячная выработка) или на одного работающего за те же периоды времени.

В зависимости от способа выражения объема продукции различают три основных метода измерения выработки:

Натуральный. Уровень производительности труда исчисляется как отношение объема продукции в физических единицах измерения к среднесписочной численности ППП.

Трудовой. При этом методе объем продукции исчисляется в нормо-часах.

Стоимостный. Уровень производительности труда определяется путем деления объема продукции в денежном выражении на среднесписочную численность ППП. При этом применяются показатели валовой, товарной, реализуемой и чистой продукции.

Трудоемкость характеризует затраты рабочего времени на производство единицы продукции или работы.

3 Нормирование и оплата труда. Формы и системы оплаты труда. В зависимости от состава затрат, включаемых в трудоемкость продукции, различают следующие ее виды:

- а) технологическая трудоемкость (затраты труда основных рабочих);
- б) трудоемкость обслуживания производства (затраты труда вспомогательных рабочих);
- в) производственная трудоемкость (затраты труда основных и вспомогательных рабочих);
- г) трудоемкость управления производством (затраты труда руководителей, специалистов и служащих);
- д) полная трудоемкость (затраты труда всего промышленно-производственного персонала).

- 1) обеспечение необходимого роста заработной платы;
- 2) снижение ее затрат на единицу продукции;
- 2) гарантия повышения оплаты труда каждого работника по мере роста эффективности деятельности предприятия в целом.

Нормирование труда – это вид деятельности по управлению производством, направленный на установление необходимых затрат и результатов труда, а также необходимых соотношений между численностью работников разных групп и количеством единиц оборудования.

В нормировании труда используются: нормы времени, нормы выработки, нормы времени обслуживания и нормы численности.

Нормы времени – время, необходимое для выполнения единицы работы (изготовления продукции) одним рабочим (бригадой) при определенных организационно-технических условиях.

Норма выработки – количество единиц работы (изделий) которое должно быть выполнено в единицу времени (час, смену, месяц) одним рабочим или группой рабочих.

Норма обслуживания – количество единиц оборудования, производственных площадей, установленное для обслуживания одним рабочим или группой рабочих. Норма обслуживания применяется при нормировании труда вспомогательных рабочих.

Норма численности – это установленная численность работников определенного профессионально-квалификационного состава, необходимая для выполнения конкретных производственных, управленических функций или объемов работ. Она определяет численность работников, необходимую для выполнения определенного объема работы.

Под организацией заработной платы (ОЗП) понимается ее построение, обеспечение взаимосвязи количества и качества труда с размерами его оплаты, путем использования совокупности составных элементов (нормирования, тарифной системы, премии, доплат и надбавок).

Главными требованиями к организации заработной платы на предприятии, отвечающими, как интересам работника, так и интересам работодателя, является: Организация оплаты труда предполагает:

- определение форм и систем оплаты труда работников предприятия;
- разработку критериев и определение размеров доплат за отдельные достижения работников и специалистов предприятия;
- разработку системы должностных окладов служащих и специалистов;
- обоснование показателей и системы премирования сотрудников.

В нашей стране существуют три основных компонента организации оплаты труда:

1. Техническое нормирование труда – процесс установления обоснованных норм труда (норм времени, выработки, обслуживания, времени обслуживания, численности персонала), необходимых для объективной количественной оценки затрат труда на выполнение конкретных работ.

2. Тарифное нормирование труда – система тарифных нормативов.

Структура доходов на предприятиях нашей страны определяется соотношением трёх основных составляющих: тарифных ставок и окладов, доплат и компенсаций, надбавок и премий.

Тарифные ставки и оклады определяют величину оплаты труда в соответствии с его сложностью и ответственностью при нормальных условиях работы и соответствующих затратах рабочей силы.

Доплаты и компенсации устанавливаются как возмещение дополнительных затрат рабочей силы при существующих отклонениях условий труда.

Надбавки и премии предусматриваются для стимулирования высокой творческой активности персонала, повышения качества работы, производительности труда и эффективности производства и за высокое качество продукции устанавливаются в зависимости от полученной совокупной прибыли или общего дохода предприятия в размере 20-40% к тарифной ставке.

В зависимости от организации труда формы заработной платы могут быть индивидуальными и коллективными.

Сдельная форма заработной платы подразделяется на следующие системы: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенная сдельная, аккордная.

Прямая сдельная система оплаты заключается в том, что заработка начисляется работнику по заранее установленным расценкам за единицу качественно изготовленной продукции.

При сдельно-премиальной системе работник получает оплату своего труда по прямым сдельным расценкам и дополнительно получает премию за количественные и качественные показатели работы.

Сдельно-прогрессивная система — оплата труда работника осуществляется по прямым сдельным расценкам в пределах выполнения норм, а при выработке сверх норм — по повышенным расценкам.

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.

Повременная заработка имеет две системы: простую повременную и повременно-премиальную. При повременной оплате помимо заработка по тарифной ставке (окладу) за фактически отработанное время выплачивается премия за выполнение и перевыполнение определенных показателей в работе.

Бестарифная система оплаты труда — формы организации оплаты труда, в которых не используются гарантированные тарифные ставки и должностные оклады, из них исключают большинство видов премий, доплат и надбавок.

Разновидностью бестарифной системы оплаты труда являются:

- система оплаты труда с использованием коэффициента стоимости труда;
- экспертная система оценки результатов труда;
- «паевая» система оплаты труда;
- комиссионная система оплаты труда;
- система «плавающих окладов»;

- система оплаты по трудовому рейтингу.

1.4 Лекция № 4 (2 часа)

Тема: Издержки производства и себестоимость продукции.

1.4.1 Вопросы лекции:

1. Понятия «издержки производства», «валовой доход» и «прибыль».
2. Сущность и значение себестоимости продукции как экономической категории и ее виды.
3. Классификация затрат, включаемых в себестоимость продукции.
4. Управление издержками предприятия с целью их минимизации.

1.4.2. Краткое содержание вопросов:

1 Понятия «издержки производства», «валовой доход» и «прибыль».

Издержки производства, затраты на производство, себестоимость — важнейшие экономические категории, от которых зависит эффективность работы предприятия, его прибыльность и рентабельность.

Эти категории близки между собой, но не тождественны, как на уровне общественного производства, так и на уровне предприятия.

Издержки производства — это стоимостное выражение всех затрат производственных факторов, необходимых предприятию для своей деятельности.

Общественные издержки на производство охватывают все затраты живого и общественного труда и составляют для изготовителя внутреннюю стоимость товара, а поэтому являются базой для определения исходной продажной цены, т.е. цены предложения, а также для выбора рациональной предпринимательской политики.

Издержки предприятия отражают текущие затраты на производство и реализацию товара (продукции, работ, услуг).

По роли в процессе воспроизводства затраты предприятия делят на три вида:

- текущие затраты на производство и реализацию продукции (себестоимость продукции), которые обеспечивают процесс простого воспроизведения;
- капитальные затраты на расширение и обновление производства;
- затраты на социально-культурные и другие непроизводственные нужды.

В мировой практике различают бухгалтерские и экономические издержки производства.

Для предприятия России характерным является бухгалтерский подход к оценке затрат.

Бухгалтерские издержки соответствуют затратам отечественных предприятий на производство и реализацию продукции, включая стоимость израсходованных материальных ресурсов, оплату труда работников, отчисления на социальные нужды, амортизацию основных фондов и другие затраты.

Экономические издержки — это альтернативные издержки предприятия. Они включают в свой состав бухгалтерские (явные) и неявные издержки (внутренние), являющиеся собственностью предприятия, за них оно не платит.

По отношению к объему производства издержки делятся на постоянные и переменные.

Постоянные издержки — это та часть общих издержек, которая не зависит на данный момент времени от объема выпускаемой продукции (арендная плата за помещение, расходы на содержание здания, затраты на подготовку и переподготовку персонала, расходы на коммунальные услуги, амортизация).

Переменные издержки — это та часть общих издержек, величина которых на данный период времени находится в прямой зависимости от объема производства и реализации продукции (приобретение сырья, оплата труда, энергии, топлива, транспортных услуг, расходы на тару, и упаковку и т.п.).

Полные (общие, валовые) издержки = постоянные + переменные. Переменные издержки возрастают с увеличением объема производства. Переменными издержками

предприниматель может управлять. Постоянные же издержки находятся вне контроля руководства фирмы, так как обязательны и должны быть оплачены независимо от объема производства.

2 Сущность и значение себестоимости продукции как экономической категории и ее виды.

Себестоимость продукции (работ, услуг) – это выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и сбыт продукции (работ, услуг).

Себестоимость продукции – емкая, многообразная и динамичная экономическая категория. Она является важнейшим качественным показателем, который показывает, во что обходится предприятию производство и сбыт продукции. Чем ниже себестоимость, тем выше прибыль и, соответственно, рентабельность производства.

В рыночной экономике роль и значение себестоимости продукции для предприятия резко возрастают. С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции для предприятия заключается в следующем:

- в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве;
- в появлении большей возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива предприятия;
- в улучшении финансового состояния предприятия и снижении степени риска банкротства,
- в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;
- в снижении себестоимости продукции в акционерных обществах, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их уровня.

Себестоимость продукции включает различные виды затрат, зависящих и не зависящих от работы предприятия, вытекающих из характера данного производства и не связанных с ним непосредственно.

Исчисление себестоимости может варьироваться под воздействием следующих факторов:

- 1) в зависимости от степени готовности продукции и ее реализации различают себестоимость валовой, товарной, отгруженной и реализованной продукции;
- 2) в зависимости от количества продукции – себестоимость единицы продукции, всего объема выпущенной продукции;
- 3) в зависимости от полноты включения текущих расходов в себестоимость объекта калькулирования – полную фактическую себестоимость и сокращенную (усеченную) себестоимость;
- 5) в зависимости от оперативности формирования себестоимости – фактическую, нормативную, плановую;
- 5) в зависимости от центра учета затрат выделяют:
 - а) цеховую себестоимость – представляет собой затраты цеха, связанные с производством продукции;
 - б) производственную себестоимость – помимо затрат цехов включает общехозяйственные расходы;
 - в) полную себестоимость – отражает все расходы на производство и реализацию, складывается из производственной себестоимости и коммерческих расходов.

Различают индивидуальную и среднеотраслевую себестоимость.

Индивидуальная себестоимость обусловливается конкретными условиями, в которых действует то или другое предприятие.

Среднеотраслевая себестоимость определяется как средневзвешенная величина и характеризует средние затраты на единицу продукции по отрасли, поэтому она находится ближе к общественно необходимым затратам труда.

3 Классификация затрат, включаемых в себестоимость продукции.

Существует обширная классификация затрат.

В соответствии со ст. 253 Налогового кодекса РФ расходы, связанные с производством и реализацией продукции, включают в себя:

1) расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и реализацией товаров, работ, услуг;

2) расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и другого имущества, а также на поддержание их в исправном состоянии;

3) расходы на освоение природных ресурсов;

4) расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;

5) расходы на обязательное и добровольное страхование;

7) прочие расходы, связанные с производством и реализацией.

По функциям деятельности предприятия в системе управления производством затраты подразделяются на:- снабженческо-заготовительные; - производственные; - коммерческо-сбытовые; - организационно-управленческие.

По экономической роли в процессе производства продукции (технико-экономическому назначению) затраты подразделяются на основные и накладные.

Основными называются затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства: сырье и материалы, топливо и энергия на технологические цели, расходы на оплату труда производственных рабочих и др.

Накладные расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им.

По способу включения в себестоимость продукции затраты подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые затраты связаны с производством определенного вида продукции и могут быть, на основании данных первичных документов, прямо и непосредственно отнесены на ее себестоимость. Это расходы сырья и основных материалов, заработка плата рабочих и др.

Косвенные затраты связаны с выпуском нескольких видов продукции, например, затраты по управлению и обслуживанию производства. Они включаются в себестоимость конкретных изделий с помощью специальных расчетов распределения.

На практике затраты предприятия традиционно группируются и учитываются по составу и видам, местам возникновения и носителям.

По составу затраты подразделяются на одноэлементные и комплексные.

Одноэлементными называются затраты, состоящие из одного элемента,- материалы, заработка плата, амортизация и др. Эти затраты независимо от их места возникновения и целевого назначения не делятся на различные компоненты.

Комплексными называются затраты, состоящие из нескольких элементов, например, цеховые и общезаводские расходы, в состав которых входит заработка плата соответствующего персонала, амортизация зданий и другие одноэлементные затраты.

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, регламентируется соответствующими нормативными актами, прежде всего ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденным приказом Минфина России от 06.05.99 г. №33н (с изменениями и дополнениями).

Установлен единый для всех предприятий перечень экономически однородных элементов затрат:- материальные затраты;- затраты на оплату труда;- отчисления на социальные нужды;- амортизация основных фондов;- прочие затраты.

Под экономическим элементом затрат принято понимать экономически однородный вид затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), который на уровне предприятия невозможно разложить на отдельные составляющие.

Для исчисления себестоимости отдельных видов продукции производственные предприятия используют группировку затрат по статьям калькуляции.

Производственные затраты включают в себя: - прямые материальные затраты;- прямые расходы по оплате труда с отчислениями на социальные нужды;- потери от брака;- производственные накладные расходы.

Производственные накладные расходы состоят из расходов по эксплуатации производственных машин и оборудования и цеховых расходов.

Периодические расходы подразделяются на: - коммерческие;- общие;- административные.

Важное значение при калькулировании себестоимости и оценке готовой продукции имеет группировка затрат в зависимости от времени их возникновения и отнесения на себестоимость продукции. По данному признаку затраты подразделяются на:

- а) текущие;
- б) будущего отчетного периода;
- в) предстоящие.

4 Управление издержками предприятия с целью их минимизации.

Основной целью планирования себестоимости является выявление и использование имеющихся резервов снижения издержек производства и увеличение внутрихозяйственных накоплений. Снижая издержки производства в результате сбережения прошлого и живого труда, промышленность добивается (наряду с ростом накоплений) увеличения объема выпуска продукции. Планы по себестоимости должны исходить из прогрессивных норм затрат труда, использования оборудования, расхода сырья, материалов, топлива и энергии с учетом передового опыта других предприятий. Только при научно организованном нормировании затрат можно выявить и использовать резервы дальнейшего снижения себестоимости продукции.

Плановая себестоимость определяется путем технико-экономических расчетов величины затрат на производство и реализацию всей товарной продукции и каждого вида изделий.

План по себестоимости продукции включает следующие разделы:

1. Смета затрат на производство продукции (составляется по экономическим элементам).
2. Расчет себестоимости всей товарной и реализованной продукции.
3. Сравнение плановых калькуляций отдельных изделий.
4. Расчет снижения себестоимости товарной продукции по технико-экономическим факторам.

Качественные показатели плана по себестоимости продукции:

- а) затраты на 1 руб. товарной (реализованной) продукции;
- б) себестоимость товарной и реализованной продукции;
- в) себестоимость отдельных видов продукции;
- г) процент снижения себестоимости по технико-экономическим факторам;
- д) процент снижения себестоимости сравнимой продукции.

План по себестоимости промышленной продукции составляется по единым для всех предприятий правилам, установленным в инструкциях по планированию, учету и калькулированию себестоимости промышленной продукции. В этих инструкциях

содержится перечень затрат, включаемых в себестоимость продукции, и определяются способы калькулирования себестоимости.

Определение плановой себестоимости отдельных видов продукции служит основой планирования затрат на производство. Плановая себестоимость всей товарной продукции рассчитывается на основе данных об объеме выпуска товарной продукции и плановой себестоимости отдельных видов изделий.

Оценка выполнения плана по себестоимости всей товарной продукции осуществляется с учетом произошедших в течение отчетного года изменений цен на материалы и тарифов на перевозки и энергию.

Вся товарная продукция при планировании и учете себестоимости на предприятиях подразделяется на сравнимую и несравнимую.

Сравнимой считается продукция, выпускавшаяся в предыдущем (по отношению к плановому) году, а также изделия с длительным циклом производства, которые выпускались в прошлом году в единичных экземплярах. В состав сравнимой продукции не включаются работы по заказам на сторону, услуги, оказанные своему капитальному строительству, работы по капитальному ремонту и продукция, изготавливавшаяся в опытном порядке. К несравнимой относится продукция, освоенная производством в текущем году.

В плане предприятия определяется задание по снижению себестоимости сравнимой продукции. Оно выражается процентом снижения себестоимости продукции по отношению к прошлому году. Наряду с этим может быть указана и сумма планируемой экономии в результате снижения себестоимости сравнимой продукции.

Для определения задания по снижению себестоимости сравнимой товарной продукции составляется расчет себестоимости по всей номенклатуре изделий исходя из предусмотренного планом предприятия объема продукции и с учетом планового показателя по уровню затрат на 1 руб. товарной продукции в оптовых ценах.

На практике получили распространение 2 метода планирования себестоимости:

- нормативный;
- планирование по технико-экономическим показателям.

Причем применяются они в тесной взаимосвязи.

Сущность нормативного метода заключается в том, что при планировании себестоимости применяются нормы и нормативы по всем ресурсам.

При втором методе учитываются следующие факторы:

- а) технические (внедрение в плановом периоде новой технологии и техники);
- б) организационные (совершенствование организационной структуры управления предприятием, углубление специализации и кооперирования, внедрение бригадной формы организации труда);
- в) изменение объема, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции;
- г) уровень инфляции в плановом периоде;
- д) специфические факторы (например, изменение геологических условий разработки полезных ископаемых).

Снижение себестоимости планируется по двум показателям:

- 1) по сравнимой товарной продукции;
- 2) по затратам на 1 руб. товарной продукции, если в общем объеме выпуска удельный вес сравнимой с предыдущим годом продукции невелик.

1.5 Лекция № 5 (2 часа)

Тема: Качество продукции предприятия (организации).

1.5.1 Вопросы лекции:

1. Понятие «качество продукции». Показатели качества продукции.
2. Управление качеством продукции.
3. Стандартизация продукции, работ (процессов), услуг.
4. Техническое регулирование и правовое обеспечение качества продукции

1.5.2. Краткое содержание вопросов:

1 Понятие «качество продукции». Показатели качества продукции.

Качество продукции — это совокупность свойств, обуславливающих пригодность продукции удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее значением (ГОСТ 15467—79).

Согласно международному стандарту ИСО 8402—86 качество —«совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности».

Качество продукции — важнейшая экономическая категория. Как экономическая категория она тесно связана с потребительской стоимостью.

Если потребительская стоимость — это полезность товара вообще, то качество продукции — это степень проявления потребительской стоимости в конкретных условиях ее использования.

Качество продукции как экономическая категория выполняет следующие функции:

- наиболее полное удовлетворение потребителей продукции;
- является важнейшим свойством (признанием) любого товара или услуги, без которых они таковыми не являются;
- характеризует степень общественной полезности потребительской стоимости, меру пригодности для удовлетворения конкретной потребности;
- качество продукции является основой для оплаты труда работников, формирования себестоимости и цены продукции.

Качество продукции как экономическая категория тесно связано и в значительной степени формирует такие экономические показатели работы предприятия, как себестоимость, цену, прибыль, рентабельность и др.

Показатель качества — количественная характеристика свойств продукции, входящих в состав ее качества, рассматриваемая применительно к определенным условиям ее создания, эксплуатации или потребления.

Для этого на практике в зависимости от специфики продукции применяются следующие методы:

- измерительный метод (при помощи инструментов, приборов);
- регистрационный метод, который основан на регистрации и подсчете числа определенных событий (например, отказов при испытаниях) или предметов (например, при стандартизованных, унифицированных, оригинальных, защищенных патентами).
- вычислительный метод основывается на применении специальных математических моделей для определения показателя качества продукции;
- органолептический метод предусматривает анализ восприятия человеческих органов чувств — зрения, слуха, обоняния, вкуса, осязания.
- социологический метод осуществляется на основе сбора и анализа мнений о продукции ее фактических и возможных потребителей;
- экспертный метод реализуется группой специалистов, например дизайнеров, дегустаторов.

Признаками классификации являются: характеризуемые свойства, способ выражения, количество характеризуемых свойств, применяемость для оценок, стадии определения значений показателей.

2 Управление качеством продукции.

Управление качеством продукции — это постоянный целеустремленный процесс воздействия на факторы и условия, обеспечивающие создание продукции оптимальной с точки зрения предъявляемых к ней требований и обеспечивающей максимально эффективное ее использование.

Под фактором понимается конкретная сила, способная изменить свойства исходных материалов. К факторам относятся предметы труда, средства труда, живой труд. Их соединение изменяет свойства материалов таким образом, что эти свойства становятся способными удовлетворять определенные потребности.

На каждом предприятии на качество продукции влияют самые разнообразные факторы, как внутренние, так и внешние.

К внутренним факторам относятся такие, которые связаны со способностью предприятия выпускать продукцию надлежащего качества, т. е. зависят от деятельности самого предприятия. Они многочисленны, и их целесообразно классифицировать в следующие группы: технические, организационные, экономические, социально-психологические.

Технические факторы самым существенным образом влияют на качество продукции.

Организационные факторы связаны с совершенствованием организации производства и труда, повышением производственной дисциплины и ответственности за качество продукции, обеспечением культуры производства и соответствующего уровня квалификации персонала, внедрением системы управления качеством и его сертификации, улучшением работы службы ОТК.

Экономические факторы обусловлены затратами на выпуск и реализацию продукции, затратами на обеспечение необходимого уровня качества продукции, политикой ценообразования и системой экономического стимулирования персонала за производство высококачественной продукции.

Социально-психологические факторы в значительной мере влияют на создание здорового социально-психологического климата в коллективе, нормальных условий для работы, воспитание персонала в духе преданности и гордости за марку своего предприятия, моральное стимулирование работников за добросовестное отношение к работе.

Внешние факторы в условиях рыночных отношений также способствуют формированию качества продукции. К ним в первую очередь относятся: требования рынка, т. е. покупателей; конкуренция; нормативные документы в области качества продукции; необходимость завоевания достойного места как на внутреннем, так и на внешнем рынке; обеспечение имиджа фирмы в среде покупателей, деловых людей и др.

Одна из наиболее сложных задач управления качеством состоит в том, чтобы при выработке мероприятий по улучшению качества продукции обеспечить наиболее гармоничное сочетание факторов и условий этой деятельности.

В марте 1987 г. Международная организация по стандартизации (ISO) приняла комплекс международных стандартов серии 9000 «Управление качеством продукции»: 9000—9004. В этих стандартах были сформулированы основные принципы систем качества, которые не утратили своей актуальности и в настоящее время.

Прежде всего установлено, что система качества создается и внедряется на предприятии как средство, обеспечивающее проведение определенной политики и достижения поставленных целей в области качества.

Поэтому первичным считается формулирование и документальное оформление высшими руководителями предприятия политики в области качества. Руководство должно обеспечить понимание этой политики, ее проведение и внедрение на всех уровнях предприятия.

Система качества должна охватывать все стадии жизненного цикла продукции.

Управление качеством продукции представляет собой методы и деятельность оперативного характера.

К ним относятся управление процессами, выявление различного рода несоответствий в продукции, производстве или в системе качества и устранение этих несоответствий и вызвавших их причин.

Цель постоянного улучшения качества продукции может быть следующей:

- улучшение параметров продукции;
- повышение стабильности качества изготовления;
- снижение издержек.

Следующая версия международных стандартов датируется 1994 г., когда был принят стандарт ISO 9000—1:1994. Структурно эти стандарты повторяют стандарты 1987 г., однако число документов было увеличено за счет введения дополнительных частей в стандарты ISO 9000 и ISO 9004.

Хронологически эта версия стандартов принималась с 1991 по 1997 г. Одной из важнейших особенностей этой версии международных стандартов является то, что их объектами наряду с продукцией стали услуги и программные средства.

В декабре 2000 г. Международная организация по стандартизации опубликовала стандарты серии 9000 версии 2000 г.

В их состав вошли:

ISO 9000 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь;

ISO 9001 Системы менеджмента качества. Требования;

ISO 9004 Системы менеджмента качества. Руководящие указания по улучшению деятельности.

Под менеджментом здесь понимается скоординированная деятельность по руководству и управлению предприятием.

В стандартах дается обоснование необходимости создания системы менеджмента качества, которая может содействовать предприятию в повышении удовлетворенности потребителей. Система менеджмента качества дает уверенность самому предприятию и потребителям в ее способности поставлять продукцию, полностью соответствующую требованиям.

Система менеджмента качества является частью системы менеджмента предприятия, которая направлена на достижение качества, удовлетворяющего потребности заинтересованных сторон.

3 Стандартизация продукции, работ (процессов), услуг.

Стандартизация - деятельность по установлению правил и характеристик в целях их добровольного многократного использования, направленная на достижение упорядоченности в сферах производства и обращения продукции и повышения конкурентоспособности продукции, работ или услуг.

Стандарт — это документ, в котором в целях добровольного многократного использования устанавливаются характеристики продукции, правила осуществления и характеристики процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнения работ или оказания услуг.

Стандарт также может содержать требования к терминологии, симво

К документам в области стандартизации, используемым на территории Российской Федерации, относятся:

- национальные стандарты;
- правила стандартизации, нормы и рекомендации в области стандартизации;
- классификации, применяемые в установленном порядке, общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации;
- стандарты предприятий.

Согласно Закону «О стандартизации», принятому в 1993 г., в России нормативные документы по стандартизации подразделяются на следующие категории:

- государственные стандарты РФ — ГОСТ Р;
- отраслевые стандарты — ОСТ;
- технические условия — ТУ;
- стандарты предприятия и объединения — СТП;
- стандарты научно-технических и инженерных обществ — СТО.

В зависимости от специфики объекта стандартизации и содержания устанавливаемых к нему требований разрабатывают стандарты следующих видов:

- основополагающие;
- на продукцию, услуги;
- на работы (процессы);
- на методы контроля (испытаний, измерений, анализа).

Основополагающие стандарты устанавливают общие организационно-технические положения для определенной области деятельности, а также общетехнические нормы и правила, обеспечивающие взаимопонимание, техническое единство и взаимосвязь различных областей науки, техники и производства в процессах создания и использования продукции, охрану окружающей среды, безопасность продукции, процессов и услуг для жизни, здоровья, имущества и другие общетехнические требования.

Стандарты на продукцию (услуги) устанавливают требования к группам однородной продукции (услуг) или к конкретной продукции (услуге).

Стандарты на работы (процессы) устанавливают основные требования к методам (способам, приемам, режимам, нормам) выполнения различного рода работ в технологических процессах разработки, изготовления, хранения, транспортирования, эксплуатации, ремонта и утилизации продукции.

Стандарты на методы контроля устанавливают методы (способы, приемы, методики и др.) проведения испытаний, измерений, анализа продукции при ее создании, сертификации и использовании.

4 Техническое регулирование и правовое обеспечение качества продукции.

В декабре 2002 г. был принят Федеральный закон «О техническом регулировании», который введен в действие с I июля 2003 г.

Понятие «техническое регулирование» определено законом как правовое регулирование отношений в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, а также в области установления применения на добровольной основе требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнению работ или оказанию услуг в области оценки соответствия.

Иными словами, техническое регулирование включает в себя два направления регулирования отношений — в области установления требований к различным объектам и в области оценки соответствия.

Основным принципом технического регулирования в части установления требований является применение единых правил к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнению работ или оказанию услуг. Требования устанавливаются в документах двух видов: технических регламентах и стандартах.

Обязательные для применения и исполнения требования к объектам технического регулирования устанавливаются только в технических регламентах — документах, принятых международным договором Российской Федерации, ратифицированным в порядке, установленном законодательством или федеральным законом, или указом

Президента Российской Федерации, или постановлением Правительства Российской Федерации.

Требования на добровольной основе устанавливаются к продукции, процессам на стадиях ее жизненного цикла, а также к выполнению работ или оказанию услуг.

Целями принятия технических регламентов являются:

- защита жизни или здоровья граждан, имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества;
- охрана окружающей среды;
- предупреждение действий, вводящих в заблуждение потребителей.

Федеральным законом «О техническом регулировании» предусмотрено, что в технических регламентах устанавливаются требования, обеспечивающие: безопасность излучений, биологическую безопасность, взрывобезопасность, механическую безопасность, пожарную безопасность, промышленную безопасность, термическую безопасность, химическую безопасность, электрическую безопасность, ядерную и радиационную безопасность, электромагнитную совместимость в части обеспечения безопасности работы приборов и оборудования, а также единство измерений.

Государственный контроль (надзор) за соблюдением требований технических регламентов осуществляется федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, подведомственными им государственными учреждениями, уполномоченными на проведение государственного контроля.

Правовое обеспечение качества продукции

В настоящее время получило широкое развитие законодательство, связанное с различными правовыми аспектами качества продукции.

Правовые отношения в области защиты прав и интересов потребителей регулируются в основном Гражданским кодексом Российской Федерации, Законом «О защите прав потребителей» и соответствующими постановлениями Правительства.

Техническое регулирование в РФ осуществляется в соответствии с ФЗ от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании».

Постановлением Правительства РФ от 17 июня 2004 г. № 294 установлено, что контроль и надзор за соблюдением обязательных требований государственных стандартов и технических регламентов осуществляет Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии.

Закон «О защите прав потребителей» был принят 7 февраля 1992 года и регулирует отношения, возникающие между потребителями и изготовителями, исполнителями, продавцами при продаже товаров (выполнении работ, оказании услуг), устанавливает права потребителей на приобретение товаров (работ, услуг) надлежащего качества и безопасных для жизни и здоровья потребителей, получение информации о товарах (работах, услугах), просвещение, государственную и общественную защиту интересов, а также определяет механизм реализации этих прав.

В условиях рыночной экономики большое внимание уделяется защите интересов потребителей, фиксированию права потребителей на приобретение товаров (работ, услуг) надлежащего качества и безопасных для жизни и здоровья потребителей, их прав на получение информации о товарах (работах, услугах) и об их изготовителях (исполнителях, продавцах), обеспечению права потребителей на государственную и общественную защиту.

1.6. Лекция № 6 (2 часа)

Тема: Оценка эффективности производственно - хозяйственной деятельности предприятия.

1.6.1 Вопросы лекции:

1. Понятие «экономическая эффективность производства» и «социальная эффективность производства». Система показателей, характеризующих эффективность производства.
2. Общая экономическая эффективность производства: понятие, методы расчета в народном хозяйстве, в отраслях, по вновь строящимся объектам.
3. Сравнительная экономическая эффективность.

1.6.2. Краткое содержание вопросов:

1 Понятие «экономическая эффективность производства» и «социальная эффективность производства». Система показателей, характеризующих эффективность производства.

Эффективность производства - сложная экономическая категория, в которой отражается действие многих объективных экономических законов и показана одна из важнейших сторон общественного производства - его рентабельность.

Повышение эффективности производства является одной из актуальнейших проблем, успешное решение ее дает огромные возможности для дальнейшего развития экономики страны и повышения уровня жизни населения.

Формы проявления эффективности можно сгруппировать следующим образом:

- по функциональным подсистемам - технологическая, экономическая, социальная;
- по уровню структуры народного хозяйства - народнохозяйственная, отраслевая, на уровне предприятия;
- по отражению затрат (ресурсов) - эффективность затрат труда, производственных затрат, применяемых ресурсов;
- по форме идентификации эффективности - абсолютная и сравнительная.

Повышение эффективности производства обусловливается совокупностью постоянно действующих факторов и рядом особенностей современного этапа экономического развития общества.

С одной стороны, повышение экономической эффективности необходимо в связи с ограниченностью приращения некоторых видов ресурсов, изменением стоимости факторов производства, возрастанием потребности рынка в отечественной продукции, усилением требований к качеству продукции и т.д.

С другой стороны, на современном этапе развития общества расширяются возможности повышения эффективности производства. Накопленный за годы реформ опыт, развитие науки, а также возрастающая заинтересованность в высоких конечных результатах в условиях рыночных отношений позволяют наращивать объемы производства продукции, снижать издержки и повышать прибыльность.

Экономическая эффективность производства означает рентабельность производства, то есть достижение максимальных результатов при минимальных затратах и минимальных ресурсах.

При рассмотрении вопроса об экономической эффективности производства необходимо иметь в виду, что эффект и эффективность - понятия неоднозначные.

Эффект производства на уровне предприятия за определенный период времени (год, квартал, месяц) выражается объемом продукции, который может оцениваться при помощи натуральных, условно-натуральных показателей и в стоимостном выражении.

Объем продукции характеризуется валовой товарной и реализованной продукцией.

Валовая продукция - представляет собой исчисленный в денежном выражении суммарный объем продукции.

Валовая продукция (ВП) - это сумма стоимости всех видов продукции, выработанной предприятием и кроме элементов, входящих в состав товарной продукции, включает изменение остатков незавершенного производства на протяжении расчетного периода, стоимость сырья и материалов заказчика и некоторые другие элементы. Можно рассчитать объем валовой продукции по формуле:

$$\text{ВП} = \text{ТП} + (\text{Нк.г} - \text{Нн.г}),$$

где Нн.г, Нк.г – остатки незавершенного производства на начало и конец года.

Товарная продукция (ТП) - это стоимость продукции, предназначенной для реализации. Объем товарной продукции включает стоимость готовой продукции, предназначеннной для реализации и своему капитальному строительству; полуфабрикатов своей выработки и продукции вспомогательных, подсобных хозяйств, предназначенных для отпуска сторонним организациям; работ промышленного характера для сторонних организаций; ремонтных работ по заказам со стороны; запасных частей для реализации сторонним организациям.

Реализованная продукция - это стоимость отпущеной на сторону продукции и оплаченной покупателем в отчетном периоде. Товарная и реализуемая продукция по составу не отличаются, количественно они различаются на величину остатков нереализованной готовой продукции. Объем реализованной продукции по плану определяется по формуле:

$$\text{ПП} = \text{Он} + \text{ТП} - \text{Ок},$$

где Он, Ок – остатки нереализованной продукции на начало и конец периода.

Чистая продукция (ЧП) характеризует вновь созданную стоимость в результате промышленно-производственной деятельности предприятия за определенный период. Она определяется вычитанием из объема валовой продукции материальных затрат (МЗ) и суммы амортизационных отчислений (АО):

$$\text{ЧП} = \text{ВП} - \text{МЗ} - \text{АО}.$$

Результат (эффект) производственной деятельности предприятия характеризуют и такие показатели, как валовой доход, чистый доход и прибыль предприятия.

Валовой доход определяется путем исключения из стоимости валовой (товарной) продукции материальных затрат и амортизации.

Чистый доход представляет собой разницу между стоимостью валовой (товарной) продукции и полной себестоимостью.

Прибыль образуется в результате реализации продукции, ее величина определяется разницей между выручкой, полученной от реализации продукции и затратами на ее производство и реализацию.

Поэтому необходимо сравнивать достигнутый эффект с теми затратами (ресурсами), с помощью которых он получен.

Экономическая эффективность — показатель, определяемый соотношением экономического эффекта (результата) и затрат, породивших этот эффект (результат). Иными словами, чем меньше объем затрат и чем больше величина результата хозяйственной деятельности, тем выше эффективность.

Понятие экономической эффективности применимо и к деятельности предприятия, и к функционированию всей хозяйственной системы. Следует иметь в виду, что эффективность отдельной хозяйственной единицы не тождественна эффективности хозяйственной системы. Имеются существенные различия при определении экономической эффективности на уровне отдельной хозяйственной единицы или всей хозяйственной системы.

Производительность труда — это способность труда. На микроуровне ее определяют как отношение объема произведенной продукции к количеству рабочих, занятых в ее производстве, или к количеству отработанных человеко-часов за определенный промежуток времени.

Экономическая эффективность отдельного предприятия оценивается по ряду показателей.

В общем виде эффективность означает осуществление какого-либо процесса с минимальными затратами, усилиями и потерями.

Однако этот показатель очень обобщенный, поскольку характеризует эффективность всех совокупных затрат, которые приходятся на выпуск единицы продукции. Поэтому для определения эффективного использования каждого фактора производства по отдельности применяется система конкретных показателей: производительность труда, трудоемкость, капиталоотдача, капиталоемкость, материалоотдача, материалоемкость, энергоемкость, экологичность-эффективность.

Производительность труда на макроуровне определяют как отношение валового внутреннего продукта или чистого национального дохода к средней численности работников, занятых в его создании.

$$\text{Производительность труда} = \frac{\text{ВВП}}{\frac{\text{Средняя численность}}{\text{рабочников}}}.$$

$$\begin{aligned}\text{Производительность труда} &= \\ &= \frac{\text{Чистый национальный доход}}{\text{Средняя численность работников}}.\end{aligned}$$

Трудоемкость — показатель, обратный производительности труда, который определяет стоимость затраченного живого труда на производство единицы продукции.

$$\text{Трудоемкость} = \frac{\text{Стоимость затраченного живого труда}}{\text{Стоимость произведенной продукции}}.$$

Капиталоотдача — показатель, который характеризует эффективность использования основного капитала (средств труда). Он рассчитывается как отношение стоимости произведенной продукции к стоимости основного капитала.

$$\text{Капиталоотдача} = \frac{\text{Стоимость произведенной продукции}}{\text{Стоимость основного капитала}}.$$

Капиталоемкость — обратный показатель капиталоотдачи, который фиксирует стоимость затрат основного капитала на единицу произведенной продукции.

$$\text{Капиталоемкость} = \frac{\text{Стоимость основного капитала}}{\text{Стоимость произведенной продукции}}.$$

Материлоотдача характеризует эффективность использования предметов труда, т. е. показывает, сколько произведено продукции из израсходованных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива и др.). Рассчитывается как отношение стоимости произведенной продукции к стоимости израсходованных материальных ресурсов.

$$\text{Материлоотдача} = \frac{\text{Стоимость продукции}}{\text{Стоимость материалов}}.$$

Материлоемкость является обратным показателем материлоотдачи, который характеризует стоимость материальных ресурсов, израсходованных на единицу произведенной продукции.

$$\text{Материлоемкость} = \frac{\text{Стоимость материалов}}{\text{Стоимость продукции}}.$$

Энергоемкость характеризует затраты энергетических ресурсов на единицу произведенной продукции.

Указанные показатели экономической эффективности выражают лишь отдельные характеристики результативности хозяйственной деятельности предприятия.

Указанные расчеты показателей эффективности необходимы для принятия тех или иных оптимальных решений.

Во-первых, они нужны для оценки уровня использования разных видов ресурсов, их затрат, осуществляемых организационно-технических мероприятий и общей результативности производственной деятельности предприятия в течение определенного периода.

Во-вторых, с их помощью обосновываются и определяются наилучшие варианты хозяйственных решений относительно применения новой техники, технологий, организаций производства, повышения качества и обновления ассортимента продукции и т. п.

СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ - это соответствие результатов хозяйственной деятельности основным социальным потребностям и целям общества, интересам отдельного человека.

Интегрирующим показателем социальной эффективности есть производство товаров народного потребления в общем объеме производства за год.

Между экономической и социальной эффективностью производства существует тесная взаимосвязь. Экономическая эффективность является материальной основой решения социальных проблем. В свою очередь, социальное развитие общества (рост благосостояния народа, его образовательного и культурного уровня, сознательного отношения работников к труду и др.) существенно влияет на повышение эффективности общественного производства.

2 Общая экономическая эффективность производства: понятие, методы расчета в народном хозяйстве, в отраслях, по вновь строящимся объектам.

Общая (абсолютная) эффективность рассматривается как соотношение результата с общими текущими затратами и рассчитывается следующим образом:

$$\text{Экономическая эффективность} = \text{Результат}/\text{Затраты}$$

Общая экономическая эффективность выражается в показателях рентабельности, рассчитываемых следующим образом:

$$\text{Рентабельность} = \text{Прибыль}/\text{Использованный капитал}$$

$$\text{Рентабельность} = \text{Прибыль}/\text{Издержки производства}$$

Для оценки эффективности экономической системы применяют показатели уровня экономического развития страны: общий объем национального производства на душу населения; отраслевая структура национальной экономики; производство основных видов продукции на душу населения (электроэнергии, продовольствия, товаров длительного пользования); уровень и качество жизни населения.

Показатели общей экономической эффективности используются на всех стадиях планирования и при анализе выполнения текущих и перспективных планов, а также при оценке организационно-технических мероприятий.

Все затраты (ресурсы) на производство продукции (работ, услуг) подразделяются на текущие и единовременные.

Текущие затраты - это затраты, непосредственно связанные с производством и реализацией продукции и образуют ее себестоимость.

Основным показателем, характеризующим эффективность текущих затрат, является рентабельность продукции. Она определяется как отношение прибыли от реализации продукции к ее себестоимости.

Единовременные затраты - это затраты, связанные с расширением и обновлением производства. Как правило, это крупные единовременные вложения средств капитального характера.

Показатели общей экономической эффективности следует сравнивать с плановыми нормативами, отчетными данными за прошедший период, а также с показателями общей экономической эффективности передовых организаций.

При окончательной оценке отдельных мероприятий, наряду с показателем общей экономической эффективности, принимаются во внимание дополнительные показатели: производительность труда или трудоемкость работ (продукции), материалоемкость, фондотдача.

Эффективность капитальных вложений достигается при условии, если расчетный коэффициент эффективности Ер больше либо равен нормативному коэффициенту эффективности Ен, т.е. Ер >= Ен.

В качестве нормативного коэффициента эффективности Ен часто используют либо сложившийся в отрасли уровень рентабельности, либо процентную ставку по банковским вкладам.

3 Сравнительная экономическая эффективность.

Относительная или сравнительная экономическая эффективность рассчитывается при выборе в нескольких вариантах решения хозяйственных задач. Она показывает, на сколько один вариант решения задачи выгоднее другого, эффективнее.

Если один из сравниваемых вариантов для его осуществления требует больше капитальных вложений в сравнении с другим вариантом, но в результате этого достигается снижение себестоимости, то выбор варианта осуществляется на основе расчета показателей срока окупаемости или коэффициента сравнительной эффективности дополнительных капитальных вложений и их сопоставление с нормативными величинами, т. к. в такой ситуации на основе простого логического сравнения экономических показателей по вариантам невозможно сделать вывод об оптимальности варианта, отобрать лучший.

К показателям сравнительной экономической эффективности относятся удельные капитальные вложения, дополнительные капитальные вложения, себестоимость продукции, производительность труда, срок окупаемости дополнительных капитальных вложений, коэффициент эффективности дополнительных капитальных вложений, дополнительные натуральные показатели (трудоемкость, нормы затрат сырья, улучшение качества, съем продукции с 1 м²).

Удельные капитальные вложения характеризуют величину капитальных вложений, приходящихся на единицу готовой продукции по сравниваемым вариантам:

$$K_1 = K / V,$$

где К – капитальные вложения;

V – объем готовой продукции.

При расчете экономической эффективности сравниваемые варианты должны быть сопоставимы. Основным условием сопоставления показателей является равенство объемов производства продукции или выполняемых работ. В сопоставимый вид приводят показатели капитальных вложений (стоимость производственных фондов), себестоимость, заработную плату и др.

Сравнительная экономическая эффективность определяется при выборе наилучшего варианта капитальных вложений.

Если при равенстве капитальных вложений один из вариантов обеспечивает наибольшее снижение текущих издержек производства (себестоимости), то этот вариант будет наиболее выгодным.

При равной себестоимости эффективным признается вариант, для осуществления которого требуются меньшие капитальные вложения.

Зачастую сравниваемые варианты отличаются не только суммами капитальных вложений, но и себестоимостью продукции, поэтому для выбора наиболее эффективного варианта приходится рассчитывать ряд показателей сравнительной экономической эффективности.

Показатели сравнительной экономической эффективности.

1. Приведенные затраты на единицу продукции (Зпрі) для i-го варианта капитальных вложений определяются так:

$$З_{прi} = С_i + Е_нКудi$$

где C_i – себестоимость единицы продукции при реализации i -го варианта капитальных вложений, руб.;

$Е_н$ – нормативный коэффициент эффективности;

$Кудi$ – удельные капитальные вложения по i -му варианту, руб.

В некоторых случаях рассчитывают приведенные затраты на годовой выпуск продукции:

$$З_{прi} = С_{годi} + Е_н*Ki ,$$

где $С_{годi}$ – себестоимость годового объема выпуска продукции по i -му варианту, руб.

Наиболее эффективным считается тот вариант, при котором обеспечивается минимальная величина приведенных затрат.

Расчетный срок окупаемости (T_p) – это период, в течение которого дополнительные капитальные вложения окупаются в результате получения условно-годовой экономии.

Нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности в строительстве E_s установлен в размере 0,12. Для других отраслей народного хозяйства нормативный коэффициент имеет различные значения.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

2.1. Практическое занятие № 1 (2 часа)

Тема: Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства.

2.1.1 Задание для работы:

1. Сущность, формы и показатели уровня концентрации производства продукции на предприятиях.

2. Экономические аспекты концентрации производства.

3. Сущность, формы и показатели уровня специализации и кооперирования производства.

4. Экономическая эффективность специализации и кооперирования производства.

5. Сущность, формы и показатели уровня комбинирования производства.

6. Экономические аспекты комбинирования производства.

2.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на ключевых моментах и на более сложных из них для лучшего запоминания. С помощью устного опроса оценить уровень усвоения студентами изученного материала.

2.1.3 Результаты и выводы:

В результате практического занятия студент усвоил экономические основы специализации, концентрации, комбинирования и кооперирования производства.

Студентами осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой; формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, анализ различных источников знаний, подготовка выступлений.

2.2. Практическое занятие № 2 (2 часа)

Тема: Оборотные ресурсы предприятия (организации).

2.2.1 Задание для работы:

1. Понятие оборотных средств (ОбС) предприятия. Состав оборотных производственных фондов. Состав фондов обращения.

- 2.Понятие структуры ОбС. Структура ОбС по источникам формирования: собственные и заемные, внутренние и внешние.
3. Показатели использования ОбС в производстве.
- 4.Экономическое значение экономии ОбС в современных условиях. Понятие резервов экономии.
5. Нормирование ОбС. Состав нормируемых ОбС. Нормы ОбС. Нормативы ОбС.
- 6.Оборачиваемость ОбС. Показатели характеризующие оборачиваемость. Пути ускорения оборачиваемости ОбС: на стадии создания производственных запасов; на стадии незавершенного производства; на стадии обращения.

2.2.2 Краткое описание проводимого занятия:

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на ключевых моментах и на более сложных из них для лучшего запоминания. С помощью устного опроса оценить уровень усвоения студентами изученного материала.

2.2.3 Результаты и выводы:

В результате практического занятия студент усвоил сущность, состав , структуру, классификацию, показатели обеспеченности и эффективности использования оборотных средств предприятия.

Студентами осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой; формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, анализ различных источников знаний, подготовка выступлений.

2.3. Практическое занятие № 3 (2 часа)

Тема: Инвестиционная политика предприятия.

2.3.1 Задание для работы:

1. Экономическая сущность и значение инвестиций.
2. Классификация и структура инвестиций.
- 3.Факторы, влияющие на эффективность инвестиций, инвестиционную привлекательность и инвестиционную деятельность.
- 4.Сущность и значение инвестиционной политики.
5. Финансирование инвестиций.
- 6.Экономическое обоснование инвестиций на предприятии. Оценка эффективности инвестиционных проектов.

2.3.2 Краткое описание проводимого занятия:

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на ключевых моментах и на более сложных из них для лучшего запоминания. С помощью устного опроса оценить уровень усвоения студентами изученного материала.

2.3.3 Результаты и выводы:

В результате практического занятия студент усвоил экономическую сущность , классификацию и структуру инвестиций, сущность и направления инвестиционной политики.

Студентами осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой; формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, анализ различных источников знаний, подготовка выступлений.

2.4. Практическое занятие № 4 (2 часа)

Тема: Ценовая политика предприятия.

2.4.1 Задание для работы:

1. Понятие цены и её характеристика. Возможные ценовые стратегии фирмы: стратегия высоких цен, низких цен, дифференцируемых цен, льготных цен, стабильных цен и др.
2. Ценообразующие факторы и их анализ: спрос и предложение, конкуренция, состояние финансово-кредитной сферы, потребители, государственное регулирование цен.
3. Виды цен по характеру обслуживаемого оборота, по степени свободы от воздействий государства, по способу фиксации, по степени обоснованности, по времени действия.
4. Этапы установления цен на продукцию фирмы: выбор цели - определение спроса - анализ издержек - анализ цен конкурентов - выбор метода ценообразования - установление окончательной цены.
5. Методы расчета цены.

2.4.2 Краткое описание проводимого занятия:

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на ключевых моментах и на более сложных из них для лучшего запоминания. С помощью устного опроса оценить уровень усвоения студентами изученного материала.

2.4.3 Результаты и выводы:

В результате практического занятия студент усвоил понятие и классификацию цен, факторы и методы ценообразования.

Студентами осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой; формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, анализ различных источников знаний, подготовка выступлений.

2.5. Практическое занятие № 5 (2 часа)

Тема: Инновационная деятельность предприятия.

2.5.1 Задание для работы:

1. Понятие и особенности инновационной деятельности.
2. Основные направления развития инновационных процессов.
3. Организация и финансирование инновационной деятельности .
4. Подготовка нового производства на предприятии .
5. Факторы развития предприятия: экстенсивные и интенсивные.
6. Показатели, характеризующие эффективность инноваций.
7. Виды рисков, связанных с инновационной деятельностью, рыночный риск, бизнес-риски, финансовый риск. Пути повышения эффективности инноваций.

2.5.2 Краткое описание проводимого занятия:

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на ключевых моментах и на более сложных из них для лучшего запоминания. С помощью устного опроса оценить уровень усвоения студентами изученного материала.

2.5.3 Результаты и выводы:

В результате практического занятия студент усвоил понятие, факторы и направления инновационной деятельности предприятия.

Студентами осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой; формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, анализ различных источников знаний, подготовка выступлений.

2.6. Практическое занятие № 6 (2 часа)

Тема: Прибыль и рентабельность предприятия (организации).

2.6.1 Задание для работы:

1.Общие понятия прибыли и валового дохода. Показатели прибыли: валовая и чистая прибыль. Факторы, влияющие на уровень прибыли (внутренние и внешние, производственные и внепроизводственные, экстенсивные и интенсивные).

2.Распределение чистой прибыли: фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд.

3.Понятие рентабельности как итогового показателя эффективности работы предприятия.

4. Система показателей рентабельности: рентабельность активов, рентабельность продукции, рентабельность производства, рентабельность продаж и др.

5. Пути повышения рентабельности.

2.6.2 Краткое описание проводимого занятия:

В качестве задания студентам предложено раскрыть вопросы практического занятия. При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на ключевых моментах и на более сложных из них для лучшего запоминания. С помощью устного опроса оценить уровень усвоения студентами изученного материала.

2.6.3 Результаты и выводы:

В результате практического занятия студент усвоил понятие прибыли, рентабельности, их показатели.

Студентами осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой; формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, анализ различных источников знаний, подготовка выступлений.