

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

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.Б.20 Экономика организаций

Направление подготовки _38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки Производственный менеджмент

Форма обучения очная

СОДЕРЖАНИЕ

1. Конспект лекций

- 1.1 Лекция № 1** Предприятие – основное звено экономики
- 1.2 Лекция № 2** Производственная программа предприятия
- 1.3 Лекция № 3** Организационно-правовые формы предприятия
- 1.4 Лекция № 4** Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства
- 1.5 Лекция № 5** Обеспеченность предприятия основными производственными фондами
- 1.6 Лекция № 6**оборотные средства предприятия
- 1.7 Лекция № 7** Земельные ресурсы предприятия и рынок земли
- 1.8 Лекция № 8** Персонал предприятия. Производительность труда
- 1.9 Лекция № 9** Издержки производства и себестоимость продукции
- 1.10 Лекция № 10** Экономическая эффективность деятельности предприятия
- 1.11 Лекция № 11** Цены и ее влияние на характер ведения предприятия
- 1.12 Лекция № 12** Оплата труда на предприятии
- 1.13 Лекция № 13** НТП и инновации на предприятии
- 1.14 Лекция № 14** Инвестиции и инвестиционный процесс на предприятии
- 1.15 Лекция № 15** Качество продукции и ее показатели
- 1.16 Лекция № 16** Прекращение деятельности предприятия

2. Методические указания по проведению практических занятий

- 2.1 Практическое занятие № ПЗ-1** Предприятие – основное звено экономики
- 2.2 Практическое занятие № ПЗ-2** Производственная программа предприятия
- 2.3 Практическое занятие № ПЗ-3** Производственная мощность предприятия
- 2.4 Практическое занятие № ПЗ-4** Организационно-правовые формы предприятий
- 2.5 Практическое занятие № ПЗ-5** Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства
- 2.6 Практическое занятие № ПЗ-6** Обеспеченность предприятия основными производственными фондами
- 2.7 Практическое занятие № ПЗ-7** оборотные средства предприятия
- 2.8 Практическое занятие № ПЗ-8** Земельные ресурсы предприятия и рынок земли
- 2.9 Практическое занятие № ПЗ-9** Персонал предприятия. Производительность труда
- 2.10 Практическое занятие № ПЗ-10** Издержки производства и себестоимость продукции
- 2.11 Практическое занятие № ПЗ-11** Экономическая эффективность деятельности предприятия
- 2.12 Практическое занятие № ПЗ-12** Цены и их влияние на характер ведения предприятия
- 2.13 Практическое занятие № ПЗ-13** Налогообложение и управление финансами предприятия
- 2.14 Практическое занятие № ПЗ-14** Оплата труда на предприятии
- 2.15 Практическое занятие № ПЗ-15** НТП и инновации на предприятии
- 2.16 Практическое занятие № ПЗ-16** Инвестиции и инвестиционный процесс на предприятии
- 2.17 Практическое занятие № ПЗ-17** Инвестиции и инвестиционный процесс на предприятии
- 2.18 Практическое занятие № ПЗ-18** Прекращение деятельности предприятия

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1.1 Лекция 1 (2 часа)

Тема: «Предприятие – основное звено экономики»

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Производственное предприятие - сфера материального производства.
2. Классификация предприятий (фирм).
3. Создание и юридическое оформление нового предприятия (фирмы)
4. Реорганизация и прекращение деятельности предприятия (фирмы).

1.1.2 Краткое содержание вопросов.

1. Производственное предприятие - сфера материального производства.

До настоящего времени нет общепринятого толкования «экономика предприятия».

В толковании сущности этого понятия следует прежде всего из установления места и роли предприятия в решении проблем национальной экономики.

В условиях рыночной системы хозяйствования предприятие объективно становится основным звеном экономики. Оно не только производит продукцию, но и создает рабочие места, обеспечивая занятость населения, начисляет заработную плату, участвует в содержании государственных органов и поддержании социальных программ образования, здравоохранения, культуры и просвещения и т.д.

Таким образом, если семья является кристаллом общества (В.Гюго), то «экономика предприятия - это кристалл национальной экономики.

Ссылаясь на определение «экономики», данное П.Самуэльсоном, можно утверждать, что «экономика предприятия» - это наука о том, как фирма использует определенные ограниченные ресурсы для производства полезных продуктов и распределяет их среди различных групп людей.

Известные в Европе ученые-экономисты И.Ворст и П.Ревентлоу трактуют понятие «экономика предприятия» как «экономическое управление»: единственным общим критерием многообразной деятельности предприятия они считают ее экономические результаты в форме доходов и расходов.

2. Классификация предприятий (фирм)

Предприятия можно классифицировать по различным количественным и качественным параметрам. Основными количественными параметрами выступают численность работников и годовой оборот капитала.

В соответствии с критерием численности занятых, выделяют:

- малые предприятия, или малый бизнес (до 100 человек);
- средние предприятия, или средний бизнес (до 500 человек);
- крупные предприятия, или крупный бизнес (свыше 500 человек).

Следует отметить, что именно малый бизнес играет значительную роль в экономике практически всех развитых стран, в нем занято до половины работающего населения. Термин «малое предприятие» характеризует лишь размеры фирмы, но не дает представления об организационно-правовой форме предприятия (малым может быть и частное, и государственное, и другое предприятие). В чем преимущества малого бизнеса: прежде всего гибкость, высокая адаптивная способность к изменениям рыночной конъюнктуры. Многочисленный характер мелких фирм создает возможности для широкого развития конкуренции.

Среди качественных параметров классификации предприятий можно назвать следующие:

- тип собственности (частные или государственные);
- характер и содержание деятельности;

- ассортимент выпускаемой продукции;
- способы и методы ведения конкурентной борьбы;
- способ вхождения в различные союзы и объединения;
- организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

3. Создание и юридическое оформление нового предприятия (фирмы)

При образовании нового предприятия преследуются в основном следующие цели:

- увеличение выпуска продукции, в которой нуждаются потребители, и получение дохода за счет ее реализации;
- вовлечение в производство незанятого трудоспособного населения и решение тем самым социальной проблемы трудоустройства;
- удовлетворение личных интересов отдельных граждан или группы лиц, создающих небольшие предприятия для индивидуальной или совместной деятельности.

Создание предприятия фиксируется соответствующими документами. Прежде всего оформляется основной документ — устав предприятия, в котором указываются юридический статус нового предприятия, задачи, обоснование и принципы его создания, учредители, их адреса, денежный вклад каждого учредителя, организационная структура предприятия, его руководящие органы, права и обязанности предприятия как юридического лица.

Решение о создании нового предприятия принимает владелец капитала. На первом этапе капитал нужен для строительства и организации предприятия, закупки необходимых сырья и материалов, оборудования, найма рабочей силы. На базе первоначальных капитальных вложений, израсходованных или предназначенных на указанные цели, образуется уставный капитал предприятия.

Предприниматель, создающий новое предприятие, должен прежде всего иметь полезную обосновывающую идею - так называемую миссию предприятия. Следующим этапом должен быть расчет:

- сколько и каких средств понадобится, чтобы начать дело;
- какую сумму прибыли можно получить в год, начав дело.

Если расчеты показывают, что реализация замысла способна принести хороший доход, надо искать партнеров - людей, желающих работать или имеющих средства и желающих вложить их в предпринимательское дело.

Успех достигается при хорошей организации людей - для этого надо составить план работы, установить контроль исполнения, определить функции каждого работника и расставить их по рабочим местам, то есть сформировать механизм управления предприятием.

4. Реорганизация и прекращение деятельности предприятия (фирмы).

Деятельность предприятия прекращается либо по добровольному согласию ее владельцев и совладельцев (акционеров, учредителей, пайщиков), либо по решению судебных органов.

При ликвидации субъекта хозяйствования в обязательном порядке создается ликвидационная комиссия, публикуются в печати объявления о ликвидации, определяется предельный срок предъявления претензий к субъекту хозяйствования.

Ликвидационная комиссия определяет источники удовлетворения и очередности погашения всех обязательств. Выявляются остатки денежных средств на расчетном счете, в кассе, взыскивается дебиторская задолженность, определяются активы (материальные и нематериальные), подлежащие реализации. В первую очередь удовлетворяются претензии наемного персонала, затем удовлетворяются обязательства перед государственными органами (налоговой инспекцией, внебюджетными органами и т.д.), в последнюю очередь удовлетворяют имущественные и денежные претензии кредиторов. Оставшиеся после ликвидации и удовлетворения имущественных претензий средства передаются

собственникам субъекта хозяйствования и распределяются между ними в порядке, оговоренном в уставе или ином документе.

В соответствии с законодательством в отношении предприятия-должника применяют следующие процедуры:

1. Реорганизационные, включающие внешнее управление имуществом должника и санацию.
2. Ликвидационные, к ним относятся:
 - принудительная ликвидация предприятия-должника по решению арбитражного суда;
 - добровольная ликвидация несостоятельного предприятия под контролем кредиторов;
 - ликвидация в процессе конкурсного производства.

1.2. Лекция №2 (2 часа)

Тема: «Производственная программа предприятия»

1.2.1 Вопросы лекции:

1. Понятие и экономическая сущность производственной программы.
2. Методика расчета производственной программы.
3. Натуральные, трудовые и стоимостные измерители производства продукции.
4. Понятие товарной, валовой и реализованной продукции. Методика их определения.

1.2.2. Краткое содержание вопросов.

1. Понятие и экономическая сущность производственной программы.

При составлении производственной программы предприятие руководствуется данными маркетинговых исследований рынка, величиной государственного заказа, уже сформированным портфелем заказов, а также существующими ограничениями по всем видам ресурсов.

В производственной программе предприятия, фирмы должны быть предусмотрены следующие разделы:

- план производства продукции в натуральном выражении;
- план производства продукции в стоимостном выражении.

2. Методика расчета производственной программы.

Планирование производственной программы предприятия, фирмы осуществляют на основе портфеля заказов, который формируется под воздействием спроса и предложения, но с учётом имеющихся производственных мощностей.

Формирование производственной программы основных подразделений предприятия осуществляется обратного хода технологического процесса.

Планы цехам устанавливаются на год с поквартальной разбивкой, а квартальные с месячной.

Цеха вспомогательного производства формируют свою программу исходя из их назначения (ремонтные, инструментальные, транспортные и др.) и потребности выполнить работы как по заказу предприятия, так и для сторонних организаций.

Планирование производственной программы строится с учётом имеющихся производственных мощностей и с расчётом максимального их использования.

Обоснование производственной программы производственными мощностями включает проведение следующих расчётов:

- определение станко-часов работы каждого вида оборудования для выполнения плана производства;
- определение пропускной способности по каждой технологически однородной группе оборудования;

- расчёт коэффициентов загрузки оборудования и производственных площадей в планируемом периоде;
- анализ загрузки оборудования и ликвидация выявленных диспропорций в загрузке машин и площадей.

Обоснование производственной программы трудовыми и материальными ресурсами производится с учётом нормы расхода сырья, материалов, комплектующих изделий и рабочей силы.

Трудоёмкость плана производства по профессиям работников рассчитывается исходя из норм времени на операции в нормо-часах. Численность работников по профессиям на плановый период определяется исходя из трудоёмкости производственной программы и планового фонда рабочего времени одного работника на период (день, месяц, квартал, год).

В связи со сложностью и значительной трудоёмкостью самого процесса планирования в практической работе используются специальные компьютерные пакеты для планирования производственной программы, обоснования её оборудованием, запасами материалов, рабочей силы и стоимостью затрат.

Мировой опыт использования ЭВМ в планировании и управлении производством, начиная с 1970 года, выявил положительные результаты: снижение запасов, улучшение обслуживания покупателей, более быстрая реакция на изменение конъюнктуры. Однако был сделан и такой вывод: автоматизация системы, которая успешно работает на основе ручного труда, резко приводит к коренным улучшениям. Следовательно, способы формирования производственной программы и управление её выполнением должны быть сугубо индивидуальны для каждого предприятия, фирмы с учётом мировой практики.

3. Натуральные, трудовые и стоимостные измерители производства продукции.

При разработке производственной программы предприятия, фирмы применяются натуральные, условно-натуральные, трудовые и стоимостные единицы измерения. Они позволяют вести планирование, учёт и контроль себестоимости, объёмов продаж, номенклатуры, ассортимента, трудоёмкости выпускаемой продукции.

Натуральные измерители (штуки, тонны, метры и т.д.) характеризуют производственную специализацию предприятия и долю на рынке.

Трудовые показатели. Наиболее распространённый показатель – трудоёмкость, или нормированные затраты рабочего времени на изготовление продукции, рассчитываемые в нормо-часах.

Показатели трудоёмкости производственной программы (нормо-часы, человеко-часы, станко-часы) используются часто в вспомогательных расчётах. Трудоёмкость производственной программы, измеряемая в нормо-часах, представляет собой объём производства, который должен выполнить коллектив цеха предприятия.

Стоимостные измерители производственной программы используются одновременно с натуральными и трудовыми. Они отражают объём произведённой продукции (услуг).

Обобщающим показателем производственной программы предприятия, фирмы является объём продаж или реализованная продукция. Первый термин применяется в мировой практике, второй – в отечественной.

4. Понятие товарной, валовой и реализованной продукции. Методика их определения.

Объём продаж (объём реализованной продукции) $O_{п, р.}$ - это стоимость товаров и услуг, произведённых и реализованных предприятием за плановый период.

Объём товарной продукции $O_{тп, р.}$ – это стоимость готовой продукции, законченных работ и услуг, предназначенных для реализации на сторону.

Объём реализуемой и товарной продукции определяется в плане в действующих оптовых ценах предприятия, фирмы.

Объём товарной продукции $O_{\text{тп}}$, р., определяется по выражению:

$$O_{\text{тп}} = C_1 \times B_1 + C_2 \times B_2 + \dots + C_n \times B_n,$$

где $C_1, C_2, \dots, C_n$ – оптовая цена n -го вида продукции, р.,

$B_1, B_2, \dots, B_n$ – объём производства n -го вида продукции в натуральном выражении,

$1, 2, \dots, n$ – количество (номера) видов продукции (работ, услуг), шт.

Объём реализованной продукции $O_{\text{р}}$, р., можно определить по формуле:

$$O_{\text{р}} = O_{\text{тп}} + O_{\text{нпн}} - O_{\text{нпк}},$$

где $O_{\text{нпн}}$, $O_{\text{нпк}}$ – остаток нерезализованной продукции, соответственно, на начало и конец планового периода, р.

Объём валовой продукции $O_{\text{в}}$, р., – это весь объём выполненной работы предприятием, фирмой за плановый период:

$$O_{\text{в}} = O_{\text{тп}} - H_{\text{н}} + H_{\text{к}},$$

где $H_{\text{н}}$, $H_{\text{к}}$ – остатки незавершённого производства на начало и конец планового периода, р.

Чистая продукция – это вновь созданная стоимость на предприятии. Объём чистой продукции $ЧП$, р., определяется по формуле:

$$ЧП = O_{\text{тп}} - МЗ - А$$

где $МЗ$ – материальные затраты на производство товарной продукции, р.,

$А$ – сумма амортизации основных фондов, р.

Условно-чистая продукция – это вновь созданная стоимость, но с учётом амортизационных отчислений.

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

Норматив чистой продукции – это часть цены изделия, включающую основную и дополнительную заработную плату персонала с отчислениями на социальные нужды и нормативную прибыль. Норматив – величина относительная, характеризует степень использования предметов труда, орудий труда на единицу площади, веса, объёма, мощности или другого параметра.

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

Валовой оборот – это сумма стоимости продукции всех подразделений предприятия, фирмы.

1.3. Лекция №3 (4 часа)

Тема: «Организационно-правовые формы предприятия»

1.4.1 Вопросы лекции

1. Образование хозяйственных объединений:

1.1. Производственный кооператив (артель).

1.2. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.

1.3. Ассоциативные (корпоративные) формы предпринимательства: холдинги, финансово-промышленные группы.

2. Управление крупными диверсифицированными объединениями.

3. Прекращение деятельности и реорганизация объединений. Банкротство предприятия.

1.4.2. Краткое содержание вопросов.

1.1. Образование хозяйственных объединений: Производственный кооператив (артель).

Существующие и действующие в экономике предприятия достаточно разнообразны с

точки зрения организационно-правового устройства, масштабности, профиля деятельности. Однако при всем кажущемся многообразии возможных видов они подразделяются на упорядоченные группы, типы, для которых выработаны вполне определенные нормы хозяйственного законодательства, регламентирующие их деятельность.

Предпринимательское право допускает существование целого спектра форм предприятий. Российское законодательство признает такие формы:

1. Коммерческие организации в виде:
 - хозяйственных товариществ (полных и коммандитных)
 - обществ (с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, акционерных)
 - производственных кооперативов
 - государственных и муниципальных предприятий

Производственные кооперативы существующие в нашей стране, по своей сущности и организационно-правовой основе фактически близки к обществам с ограниченной ответственностью.

Действительно, имущество кооперативов формируется на долевой основе за счет взносов его членов, производимых в денежной и материальной формах. Источниками образования имущества также служат продукция кооператива и доходы, получаемые от ее реализации и иных видов деятельности. Высшим органом управления кооператива является общее собрание. Исполнительные органы представлены правлением, возглавляемым председателем. Управленческие функции общего собрания и правления в кооперативах и обществах весьма сходны; близки также механизм создания и регистрации кооперативов и обществ, содержание уставов, регламентирующих их деятельность.

Наиболее значимые различия между кооперативами и обществами состоят в следующем:

- при управлении кооперативом, в ходе работы его высшего органа управления (общего собрания) каждый член кооператива имеет один голос независимо от размера его имущественного вклада. Решающие голоса в обществе с ограниченной ответственностью распределяются между его членами пропорционально внесенным паям;
- для кооперативов не устанавливается зависимость дохода его членов от величины паевых взносов. Индивидуальные заработки членов кооператива определяются их трудовым вкладом и размером той части валового дохода, которая направляется на оплату труда. В то же время доход членов общества с ограниченной ответственностью напрямую связан с их паевыми взносами;
- состав учредительных документов для кооператива и общества различен.

1.2. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Унитарное предприятие — это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество является неделимым и находится в государственной или муниципальной собственности. В условиях активного развития товарно-денежных отношений государственная собственность не только сохраняется, но и расширяется.

Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества.

Унитарные предприятия отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом и не несут ответственности по обязательствам собственника его имуществом.

Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия принадлежит ему:

- на праве хозяйственного ведения;
- на праве оперативного управления. Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, называется федеральным казенным предприятием.

Устав унитарного предприятия должен содержать, кроме обычных сведений (наименование, место его нахождения), сведения о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда предприятия, порядке и источнике его формирования.

Унитарные предприятия имеют некоторые особенности по сравнению с другими коммерческими организациями. Во-первых, в форму хозяйствования унитарного предприятия заложен принцип унитарности. Это означает, что соответствующая коммерческая организация не наделяется правом собственности на закрепленное за ней имущество. Собственником этого имущества остается учредитель такой организации, то есть государство.

Во-вторых, имущество унитарного предприятия является неделимым и ни при каких условиях не может быть распределено по вкладам, долям и паям, в том числе между работниками унитарного предприятия.

В-третьих, право ответственности сохраняется за учредителем и имущество закрепляется за унитарным предприятием лишь на ограниченном вещном праве (хозяйственного ведения или оперативного управления). В-четвертых, во главе стоит единоличный руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен.

1.3. Ассоциативные (корпоративные) формы предпринимательства: холдинги, финансово-промышленные группы.

Крупномасштабному бизнесу свойственны формы организации, в основе которых лежит объединение предприятий, фирм в совокупные структуры. Это собирательные ассоциативные формы. Рассмотрим отдельные типы ассоциативных организационных структур, наиболее распространенных в экономике развитых стран и пустивших корни в зарождающейся российской рыночной экономике.

Корпорация - это акционерное общество, объединяющее деятельность нескольких фирм для достижения их общих целей или защиты привилегий. Как юридическое лицо, корпорация несет ответственность по долгам и налогам за все входящие в нее предприятия и выступает в качестве самостоятельного субъекта предпринимательской деятельности. В США создаются специальные корпорации для небольшого бизнеса, именуемые корпорациями. Это относительно маломасштабные корпорации, пользующиеся такими же налоговыми льготами, как малые предприятия. Существуют и крупномасштабные государственные корпорации.

Холдинговые компании (холдинг-компании) характеризуются тем, что они обладают контролем над другими компаниями либо за счет владения их акциями и денежным капиталом, либо в связи с правом назначать директоров подконтрольных компаний.

Финансово-промышленные группы (ФПГ). В соответствии с Федеральным законом «О финансово-промышленных группах», введенным в действие 30 ноября 1995 г., под финансово-промышленной группой понимается совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочернее общества, либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности, расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

2. Управление крупными диверсифицированными объединениями.

Формы управления крупными диверсифицированными объединениями. Стандартной системы управления ассоциацией, холдинговой компанией, ФПГ не существует.

В зависимости от доли участия в уставном капитале объединенных в сообществе предприятий, степени их диверсификации и географического размещения управление холдинговой компанией или ФПГ может осуществляться по принципу предприятия, т. е. в режиме жесткой подчиненности центру.

Чаще используется форма ассоциативного управления, но без права свободного выхода субъектов из системы холдинга. Иногда используется смешанная форма. В странах Запада система более жесткая, чем в России. В частности, когда доля участия холдинга в уставном капитале предприятия превышает 50 %, холдинговая компания фактически становится полноправным хозяином этого предприятия и управления концерном.

В России отсутствуют традиции и какие-либо стандарты образования предпринимательских союзов. Часто они создаются на месте бывших министерств, отраслевых или территориальных хозяйственных управлений. Не вполне ясны юридический статус таких образований, права и функции органов управления. Несмотря на то, что в Гражданском кодексе приведен определенный порядок создания и функционирования подобных союзов, практика пока расходится с теорией.

Учредители предпринимательских сообществ, совершенно не знакомые ни с отечественной, ни с зарубежной практикой, зачастую сами придумывают названия сообществ, на основании которых порой трудно определить их истинный статус и задачи формирования. Поэтому различить холдинг, ФПГ или концерн практически невозможно. Характерным примером является транснациональная нефтяная компания Гермес-Союз, в учредительном договоре которой, заключенном его участниками в 1992 г даны помимо указанного еще 2 наименования юридического статуса этой компании - акционерное общество открытого типа Гермес-Союз, и многопрофильный концерн Гермес. Глава компании Гермес-Союз и члены правления, являвшиеся специалистами в совершенно другой отрасли производства, чем та, к которой относилась предполагаемая деятельность компании, оказались незнакомыми с экономикой, методами предпринимательства, менеджментом, допуская множество промахов, результате чего к 1996 г. компания прекратила свое существование.

На основании этого можно сделать вывод, что при организации предпринимательских союзов и обществ необходимо соблюдать определенные правила и использовать отечественный и зарубежный опыт - привлекать к их управлению специалистов, менеджеров, экономистов, юристов. Ассоциация корпорация Ассоциация - это добровольное объединение союз независимых производственных предприятий, научных, проектных, конструкторских, строительных и прочих организаций, имеющее, как правило, ограниченную, а порой чисто номинальную ответственность.

Участники ассоциации являются самостоятельными юридическими лицами и полностью отвечают по своим обязательствам перед законом и партнерами.

Они несут ответственность за результаты деятельности ассоциации лишь тем имуществом, которое ими было добровольно передано в коллективное пользование, и не отвечают остальным имуществом и обязанностями, закрепленными непосредственно за предприятием. Ассоциация не отвечает за результаты деятельности вошедших в неё предприятий, если это специально не оговорено в уставе.

Предприятия и организации, входящие в ассоциацию, постоянно координируют свою деятельность, но лишь в той области хозяйства, к которой имеет отношение ассоциация. Как правило, входящие в ассоциацию предприятия самостоятельно разрабатывают планы собственного экономического и социального развития. Иногда предприятия разрабатывают годовые и долгосрочные планы, согласуя их с другими предприятиями.

После согласования планов с партнерами ассоциации по установленному перечню показателей составляется объединенный план, выполнение которого контролируется правлением ассоциации. Предприятия и организации, вступившие в ассоциацию, заключают договор о совместной деятельности. Члены ассоциации могут вступать в

другие договорные обязательства без согласования с другими ее участниками. Коллективным органом управления является хозяйственный совет, в состав которого входят директора и иногда другие специалисты.

Совет, как правило, собирается не реже двух раз в год. Решение совета принимается большинством голосов 50 1 . Хозяйственный совет ассоциации избирает правление и образует исполнительную дирекцию, выбирает председателя ассоциации, который возглавляет правление. Совет и исполнительная дирекция ассоциации не могут принимать решений, противоречащих интересам отдельного предприятия или остальных членов ассоциации. В функции хозяйственного совета обычно входят ь определение основных выгодных для участников направлений деятельности ассоциации ь утверждение нормативных документов, регулирующих взаимоотношения внутри ассоциации ь согласование планов деятельности предприятий и отчетов об их выполнении ь утверждение инвестиционной политики и программ технического развития входящих в ассоциацию единиц ь организация прямых внутренних и внешних хозяйственных связей между предприятиями.

Текущая координация хозяйственной деятельности в период между заседаниями совета возложена на правление и исполнительную дирекцию ассоциации.

Основная цель членов ассоциации - повышение эффективности работы на основе коллективного предпринимательства. Для этого по соглашению участников ассоциации могут быть полностью или частично централизованы функции управления ь материально-техническим обеспечением ь сбытом, внешнеэкономическими связями ь маркетингом ь капитальным строительством ь конструкторскими и технологическими разработками и организацией технического развития производства ь планово-экономическими расчетами и бухгалтерским учетом.

В аппарате управления создаются соответствующие подразделения, которые частично субсидируются предприятиями, но зачастую действуют на основе хозрасчета по договорам с предприятиями. Основным источником дохода аппарата являются субсидии, поступающие на его содержание от учредителей, а также средства, полученные за выполнение заключенных договоров, в том числе со сторонними заказчиками. За несвоевременное оказание обязательных услуг членам ассоциации центр несет материальную ответственность в размере, предусмотренном соглашением.

По соглашению участников в рамках ассоциации могут быть образованы централизованные инвестиционные фонды капитальных вложений, фонды технического развития и социального развития, риска, конкретные целевые фонды, финансирующие отдельные целевые программы, принятые участниками ассоциации, например программы по созданию и развитию социальной инфраструктуры, созданию и освоению выпуска новых изделий и т. д. Кроме того, для оказания помощи предприятиям и организациям, входящим в ассоциацию и испытывающим временные финансовые затруднения, создается централизованный страховой фонд. Он образуется на добровольных началах в доле, согласованной и принятой на правлении, и расходуется строго по смете, утвержденной правлением ассоциации

3. Прекращение деятельности и реорганизация объединений. Банкротство предприятия.

Деятельность предприятия прекращается либо по добровольному согласию ее владельцев и совладельцев (акционеров, учредителей, пайщиков), либо по решению судебных органов.

При ликвидации субъекта хозяйствования в обязательном порядке создается ликвидационная комиссия, публикуются в печати объявления о ликвидации, определяется предельный срок предъявления претензий к субъекту хозяйствования.

Особым случаем ликвидации является банкротство. **Несостоятельность** - это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в

полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды.

Банкротство является результатом неудовлетворительной работы по финансированию и кредитованию.

Банкротство - неотъемлемая часть конкурентной среды, без банкротства нет конкуренции. Возможность банкротства заставляет принимать эффективные меры по обеспечению финансовой устойчивости, повышать эффективность труда. В 1992 году был принят первый документ в области банкротства - Указ Президента РФ № 623 «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применении к ним специальных процедур».

Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 19 ноября 1992 г. № 3929-1 был введен в действие с 1 марта 1993 г. Комплекс проблем, связанных с процедурой банкротства, рассмотрен в Указе Президента РФ от 22 декабря 1993 г. № 2264 «О мерах по реализации законодательных актов о несостоятельности (банкротстве) предприятий».

Значение института банкротства заключается в том, что из гражданского оборота исключаются неплатежеспособные субъекты (в случае их ликвидации), что способствует оздоровлению рынка, а, с другой стороны, этот институт дает возможность ответственно действующим организациям и добросовестным предпринимателям организовать свои дела и вновь достичь финансовой стабильности.

Процедура банкротства представляет собой совокупность формализованных факторов, включающих выявление признаков банкротства, рассмотрение дел по банкротству в арбитражном суде, выбор и проведение конкретных мероприятий в рамках дел о банкротстве, удовлетворение требований кредиторов, завершение дел о банкротстве.

Банкротство		
УЧАСТНИКИ		ПРОЦЕДУРА
Должники		Наблюдение
Арбитражный управляющий		Внешнее управление
Конкурсные кредиторы		Конкурсное производство
Налоговые и другие уполномоченные организации		
Прокурор		Мировое соглашение
ФСДНФО		Добровольная ликвидация

1.4. Лекция №4 (2 часа)

Тема: «Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства»

1.5.1 Вопросы лекции

1. Сущность концентрации производства.
2. Оптимальные размеры производства.
3. Основные направления специализации производства.
4. Кооперирование производства.
5. Комбинирование производства: сущность, формы, показатели уровня.

1.5.2. Краткое содержание вопросов.

1. Сущность концентрации производства

Концентрация – это процесс, направленный на увеличение выпуска продукции или оказания услуг на предприятии.

Концентрация на предприятии может развиваться на основе различных форм:

- увеличения выпуска однородной продукции (специализированные предприятия);
- увеличения выпуска разнородной продукции (универсальные предприятия);
- развития концентрации на основе комбинирования производства (предприятия-комбинаты);
- развития концентрации на базе диверсификации производства. Эта форма самая сложная, так как в этом случае развитие концентрации может осуществляться как на основе вышеупомянутых форм, так и за счет более широкой деятельности предприятия.

Концентрация производства на предприятии может быть достигнута путем:

- увеличения количества машин, оборудования, технологических линий на прежнем техническом уровне;
- применения машин и оборудования с большей единичной мощностью;
- одновременного увеличения машин, оборудования как прежнего технического уровня, так и более современного;
- развития комбинирования на основе взаимосвязанных производств;
- диверсификации производства.

С экономической точки зрения наиболее целесообразный путь развития концентрации – интенсивный, т.е. за счет внедрения новой техники и технологии и увеличения единичной мощности машин и оборудования.

Для анализа уровня концентрации применяются как абсолютные, так и относительные показатели, поэтому и различают абсолютную и относительную концентрацию.

Абсолютная концентрация характеризует размеры производства отдельных предприятий, а ее уровень определяют следующие показатели: объем выпуска продукции; среднегодовая стоимость основных производственных фондов; среднесписочная численность работающих. Наиболее объективным показателем уровня концентрации является объем выпуска продукции. Остальные показатели уровня концентрации используются для более всестороннего анализа уровня концентрации производства.

Относительная концентрация характеризуется распределением общего объема производства в отрасли между предприятиями различного размера. Поэтому уровень относительной концентрации определяют следующие показатели: доля одного, двух, трех, четырех и т.д. предприятий в выпуске какой-либо продукции, в объеме ее выпуска в целом по отрасли; доля одного, двух и т.д. предприятий на рынке продаж. Показатели уровня относительной концентрации в определенной мере характеризуют степень монополизации предприятия.

2. Оптимальные размеры производства

В отечественной литературе известны два подхода к определению оптимального размера предприятия. Первый подход связан с минимизацией приведенных затрат $Z_{\text{пр}i}$ на выпуск продукции, т.е.:

$$Z_{\text{пр}i} = C_i + EK_i + Z_{\text{тп}i} \rightarrow \min,$$

где C_i – себестоимость продукции по i -му варианту,

E – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений,

K_i – капитальные вложения по i -му варианту,

$Z_{\text{тп}i}$ – транспортные расходы по i -му варианту.

Оптимальным считается такой размер предприятия, при котором достигается минимум приведенных затрат.

В отечественной литературе известен и графический метод определения оптимального размера предприятия, суть которого показана в соответствии с рисунком 5.

Здесь зависимость внутрипроизводственных затрат (А), внепроизводственных (В) и полных затрат ($\Pi = A + B$) от объема выпускаемой продукции. Оптимальный размер предприятия достигается при минимуме полных затрат на выпуск продукции. На рисунке этот минимум обозначен точкой К.

где А – внутрипроизводственные затраты на выпуск продукции,

В – внепроизводственные затраты,

Π – полные затраты на производство и реализацию продукции.

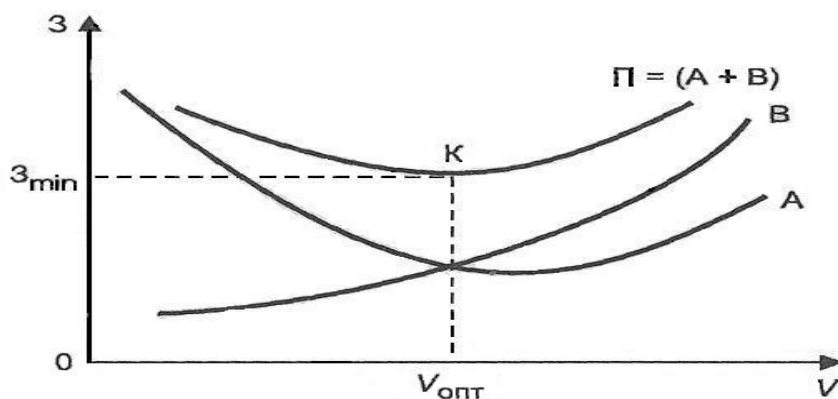


Рисунок 5 – Зависимость полных затрат на производство и реализацию продукции Π от объема производства V.

В западной литературе оптимальный размер предприятия определяется сопоставлением положительного и отрицательного эффекта масштабов производства. Вместо оптимального размера предприятия используется концепция минимального размера предприятия. Он представляет собой такой объем производства, при котором фирма может минимизировать свои долгосрочные. Средние издержки на единицу продукции в соответствии с рисунком 6.

Экономия издержек от роста масштабов производства достигается на участке АБ, затем до точки В издержки остаются постоянными, а на отрезке ВС – возрастают.

Минимальный эффективный размер предприятия достигается на участке OV_1 , и он продолжается до точки V_2 , так как на участке $V_1 - V_2$ фирма обеспечивает себе минимальные средние издержки.

Участок кривой ВС характеризует рост средних издержек производства от увеличения объема производства, т.е. для фирмы наращивать объемы выпуска продукции больше V_2 невыгодно.

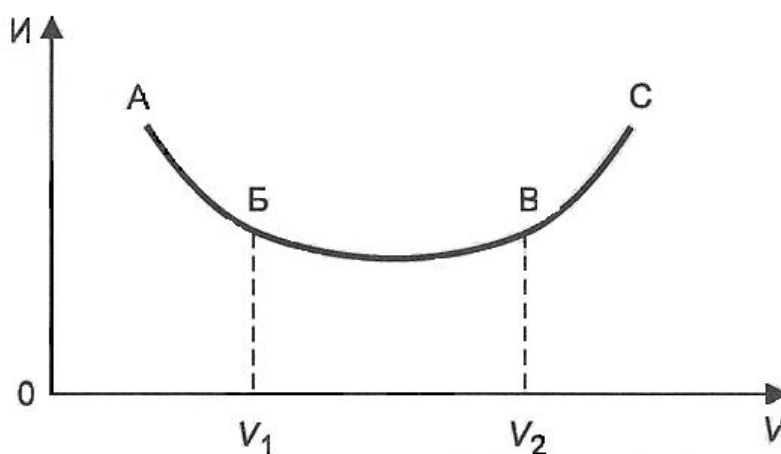


Рисунок 6 – Кривая зависимости долгосрочных средних издержек И от объема производства V

Для использования этого методического подхода для нахождения оптимального размера предприятия в отечественной практике необходимо на каждом из них определять кривую зависимости долгосрочных средних издержек от объема производства.

3. Основные направления специализации производства.

Специализация – это процесс сосредоточения выпуска определенных видов продукции в отдельных отраслях промышленности, на отдельных предприятиях и их подразделениях, т.е. это процесс производства однородной продукции или выполнения отдельных технологических операций.

Специализация производства представляет собой одну из форм разделения общественного труда и организации производства. В промышленности частное разделение труда означает деление промышленности на отрасли и дальнейшую их дифференциацию, с одной стороны, и специализацию предприятий – с другой.

Единичное разделение труда представляет собой специализацию внутри предприятия. Специализация предприятий и цехов происходит в результате обособления производств однородных готовых изделий, а также производства отдельных составных частей продукции и отдельных операций технологического процесса по их изготовлению.

В промышленности различают следующие формы специализации:

- предметная специализация. Предприятия специализируются на выпуске готовой продукции (тракторов, автомобилей, самолетов и т.п.);
- поддетальная специализация. Предприятие специализируется на производстве отдельных деталей, узлов и агрегатов. Примером такой специализации может служить подшипниковый, карбюраторный и другие подобные заводы;
- стадийная, или технологическая, специализация. Предприятия специализируются на выполнении лишь отдельных стадий технологического процесса например, прядильные фабрики, изготавливающие пряжу для ткацких предприятий, литейные, кузнечно-прессовые и сборочные производства в машиностроении;
- специализация вспомогательных производств. Предприятия заняты выпуском тары и упаковки, инструмента и оснастки, а также выполняют ремонтные работы.

В зависимости от масштабов различают внутриотраслевую, межотраслевую и межгосударственную специализацию.

Высшей ступенью является межгосударственная специализация, т.е. специализация в рамках ближнего и дальнего зарубежья. Особенно актуально для России развитие специализации в рамках дальнего зарубежья, так как она слабо развита и на данном этапе более эффективна для нашего государства.

4. Кооперирование производства

Кооперирование – это длительные производственные связи между предприятиями, выпускающими какую-либо сложную продукцию.

В соответствии с формами специализации в промышленности различают три формы кооперирования:

- предметное, или агрегатное, кооперирование, заключающееся в том, что ряд предприятий поставляет разные изделия (электромоторы, генераторы, редукторы и др.) головным заводам, выпускающим машины и оборудование;
- поддетальное кооперирование, когда ряд специализированных предприятий поставляет главному заводу узлы и детали (подшипники, втулки, поршневые кольца и т. д.);
- технологическое, или стадийное, кооперирование, выражающееся в поставках одними предприятиями полуфабрикатов головным заводам (пряжи – ткацким фабрикам; поковок, отливки — машиностроительным заводам).

Основной показатель уровня кооперирования – доля стоимости полуфабрикатов, заготовок, деталей и узлов, получаемых от других предприятий в порядке кооперирования, в общей стоимости продукции предприятия.

Косвенным показателем уровня кооперирования признается количество предприятий, с которыми кооперируются головные предприятия.

В определенной мере уровень кооперирования характеризует и радиус кооперирования, который определяется как средневзвешенная величина.

С точки зрения отраслевой принадлежности и территориального расположения кооперирующихся между собой заводов различают следующие виды связей по кооперированию между промышленными предприятиями:

- внутрирайонные – кооперируются предприятия, расположенные в одном экономическом (административном) районе, вне зависимости от отраслевой принадлежности;
- межрайонные – кооперируются предприятия, расположенные в различных экономических (административных) районах;
- внутриотраслевые – кооперируются предприятия одной отрасли, и межотраслевые – при кооперировании заводов разных отраслей.

С точки зрения приближения поставщиков к потребителям и сокращения транспортных расходов наиболее выгодным является внутрирайонное кооперирование. Однако в современных условиях развития науки и техники, глубокого общественного разделения труда невозможно обойтись только внутрирайонным кооперированием, особенно в машиностроении. Современные машины – сложные изделия, состоящие из тысяч и десятков тысяч деталей. Их создание вызывает необходимость кооперирования с предприятиями многих отраслей промышленности, расположенных в разных районах. Важно на основе конкретных технико-экономических расчетов выбирать наиболее оптимальные варианты кооперирования.

5. Комбинирование производства: сущность, формы, показатели уровня.

Комбинирование производства представляет процесс выпуска разнородной продукции на предприятии за счет последовательности выполнения технологических стадий обработки сырья, комплексного использования сырья и отходов производства.

Различают три приоритетные формы комбинирования, основанные на:

- последовательном выполнении технологических стадий обработки сырья (например, металлургический комбинат, на котором осуществляются такие технологические стадии обработки, как «железная руда – чугун – сталь – прокат»);
- использовании отходов производства (сочетание цветной металлургии с химической промышленностью путем применения отходов, возникающих при переработке руды (сернистого ангидрида), для производства серы);
- комплексном использовании сырья, материалов, энергии и отходов. Примером этой формы комбинирования могут служить: нефтехимические комбинаты, в которых осуществляются комплексная химическая переработка нефти и попутных газов, нефтедобыча и нефтепереработка для производства синтетических материалов; железорудные горно-обогатительные комбинаты, на которых кроме добычи и обогащения кварцитов используются вскрышные породы для выпуска самой различной продукции – щебня, цемента, кирпича, мела и других строительных материалов.

Развитие комбинирования на отдельных предприятиях зависит в первую очередь от их специфики.

Для определения уровня развития комбинирования на предприятии могут быть использованы следующие показатели:

- доля продукции, полученной в результате комбинирования производства, в общем объеме выпускаемой продукции по предприятию;
- степень извлечения полезных компонентов из исходного сырья;

- степень использования отходов производства на предприятии, которая определяется отношением количества применяемых отходов к их общему количеству;
- количество наименований побочной продукции, производимой на предприятии за счет комбинирования производства.

Для анализа уровня комбинирования могут быть использованы и другие показатели.

1.5. Лекция №6 (2 часа)

Тема: «Обеспеченность предприятия основными производственными фондами»

1.6.1. Вопросы лекции

1. Понятие, состав и структура основных средств.
2. Оценка основных средств.
3. Износ и амортизация основных средств.
4. Восстановление и выбытие основных средств.
5. Учет основных средств.
6. Показатели и анализ использования основных средств.

1.6.2. Краткое содержание вопросов.

1. Понятие, состав и структура основных средств

Основные фонды – это часть производственных фондов, действующая в неизменной натуральной форме в течение длительного периода, переносящая по частям свою стоимость на продукцию и возмещающаяся только после проведения большого количества производственных циклов.

В зависимости от характера участия основных фондов в процессе расширенного воспроизводства они делятся на основные производственные фонды (ОПФ) и основные непроизводственные фонды (ОНПФ).

Основные производственные фонды (ОПФ) непосредственно участвуют в производственном процессе (машины, оборудование и т.д.) или создают условия для производственного процесса (здания, сооружения, трубопроводы и др.), изнашиваются постепенно, а их стоимость переносится на производимый продукт по частям по мере использования.

Основные непроизводственные фонды (ОНПФ) – жилые дома, детские и спортивные сооружения, другие объекты культурно-бытового обслуживания, которые находятся на балансе фирмы. Непроизводственные фонды не участвуют в процессе производства и не переносят своей стоимости на продукт. Стоимость их не исчезает в потреблении. Фонд возмещения не создаётся. Воспроизводятся они за счёт национального дохода, прибыли предприятия.

Основные фонды – главная предпосылка дальнейшего экономического роста за счёт всех факторов интенсификации производства.

По действующей видовой классификации основные производственные фонды предприятий делятся на следующие группы:

- земельные участки и объекты природопользования (вода, недра, другие природные ресурсы), принадлежащие предприятию на правах собственности;
- здания (производственно-технические, служебные и др.);
- сооружения (инженерно-строительные объекты, обслуживающие производство);
- рабочие и силовые машины и оборудование;
- измерительные и регулирующие приборы и устройства;
- вычислительная техника;
- транспортные средства;
- инструмент;

- производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности;
- рабочий, продуктивный и племенной скот;
- многолетние насаждения;
- внутрихозяйственные дороги;
- капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы) и в арендованные объекты основных средств.

Соотношение отдельных групп основных фондов в их общем объёме представляет видовую (производственную) структуру основных фондов. Предприятие должно быть заинтересовано в оптимальном повышении удельного веса машин и оборудования – активной части фондов, которые обслуживают решающие участки производства по выпуску тех или иных изделий.

Здания, сооружения, инвентарь, обеспечивающие нормальное функционирование активных элементов основных фондов, относятся к пассивной части основных фондов.

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

2. Оценка основных средств.

Существует несколько видов оценок основных фондов, связанных с длительным участием их в процессе производства, по первоначальной и восстановительной стоимости.

Первоначальная стоимость основных производственных фондов (ОПФ) – это сумма затрат на изготовление или приобретение фондов, их доставку и монтаж. Она применяется для определения нормы амортизации и размеров амортизационных отчислений, прибыли и рентабельности активов фирмы, показателей их использования.

В настоящее время большое влияние на текущие цены и тарифы, по которым приобретаются основные фонды, оказывает инфляция. Поэтому оценка основных фондов по первоначальной стоимости в современных условиях хозяйствования не отражает их действительную стоимость. Возникает необходимость переоценки основных фондов и приведения их к единым стоимостным измерителям. Для этого используется оценка основных фондов по восстановительной стоимости.

Восстановительная стоимость – это затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях (при современных ценах, технике и т.п.); как правило, она устанавливается во время переоценки фондов.

Фирма имеет право не чаще одного раза в год (на начало отчётного года) переоценивать объекты основных фондов по восстановительной стоимости путём индексации или прямого пересчёта по документально подтверждённым рыночным ценам с отнесением возникающих разниц на добавочный капитал фирмы, если иное не установлено законодательством Российской Федерации,

Срок полезного использования объекта основных фондов – это период, в течение которого использование объекта основных средств приносит доход организации. Срок полезного использования объекта основных фондов, если он не указан в технических условиях или не установлен в централизованном порядке, определяется фирмой при принятии к бухгалтерскому учёту.

В бухгалтерском учёте, кроме вышеизложенного, различают и остаточную стоимость основных фондов, которая определяется как разность первоначальной стоимости и амортизации основных средств.

Кроме того, основные фонды в балансе предприятия учитываются по балансовой стоимости по данным их наличия и движения.

Объекты, по которым проводилась переоценка, учитываются по восстановительной стоимости на установленную дату, а новые, – по первоначальной стоимости.

3. Износ и амортизация основных средств

Основные производственные и непроизводственные фонды в процессе их эксплуатации изнашиваются. Различают два вида износа – физический и моральный износ.

Физический износ проявляется в постоянной утрате средствами труда своих первоначальных технико-экономических качеств и, следовательно, в утрате потребительной стоимости, которая по мере использования основных средств переносится на готовый продукт.

Моральный износ соответственно характеру причин, его вызывающих, имеет две формы:

- износ, определяемый снижением стоимости машин и оборудования вследствие сокращения затрат необходимого труда на их создание в связи с ростом производительности труда в отраслях, производящих эти основные средства;
- износ вследствие внедрения новых, более прогрессивных и экономически эффективных машин и оборудования.

Амортизация – это плановый процесс накопления денежных средств для возмещения износа основных фондов путём включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции. Это денежное выражение физического и морального износа основных фондов.

Амортизация осуществляется в целях полной замены основных фондов при их выбытии, за счёт средств, поступающих в амортизационный фонд, который используется для приобретения новых единиц основных средств, т.е. происходит восстановление основных фондов.

Сумма амортизационных отчислений зависит от стоимости основных фондов, срока их полезного использования и нормы амортизации, исчисленной из времени эксплуатации основных фондов.

Годовая норма амортизации – это отношение годовой суммы амортизации к стоимости основных фондов. Норма амортизации показывает долю первоначальной стоимости ежегодно переносимую средствами труда на создаваемую ими продукцию. По установленным нормам амортизационные отчисления включаются в себестоимость продукции.

4. Восстановление и выбытие основных средств

Существуют различные формы простого и расширенного воспроизводства основных фондов. Формы простого воспроизводства – замена устаревшего средства труда на такое же или аналогичное новое и капитальный ремонт. Предприятия имеют право создавать ремонтный фонд. Годовая сумма отчислений в него определяется фирмой по самостоятельно утверждённым нормативам.

К формам расширенного воспроизводства основных фондов относятся новое строительство, расширение действующих предприятий, их реконструкция и техническое перевооружение, модернизация оборудования.

В условиях рыночной экономики, когда происходит спад производства и многие предприятия прекращают свою деятельность из-за недостатка средств, предпочтение отдаётся реконструкции и техническому перевооружению действующих предприятий. При реконструкции основная часть капитальных вложений направляется на совершенствование активной части фондов при использовании старых производственных зданий, сооружений. Увеличение доли затрат на оборудование даёт возможность при том же объёме капитальных вложений получить больший прирост производства и на этой основе повысить производительность труда, снизить себестоимость продукции.

Формой расширенного воспроизводства основных фондов является и модернизация оборудования, под которой понимается его обновление в целях полного или частичного

устранения морального износа второй формы. Модернизация оборудования может проводиться по нескольким направлениям:

- усовершенствование конструкций действующих машин, повышающее их технические возможности;
- механизация и автоматизация станков и механизмов, позволяющие повысить производительность оборудования;
- перевод оборудования на программное управление.

Модернизация оборудования экономически очень эффективна, если в результате её проведения возрастает годовой объём производства, увеличивается производительность труда и снижается себестоимость продукции. При этом необходимо, чтобы рентабельность производства повышалась. Последнее может быть достигнуто, если относительный прирост прибыли будет больше, чем увеличение стоимости производственных фондов в результате затрат на модернизацию.

5. Учет основных средств.

Средства труда (машины, оборудование, здания, транспортные средства) совместно с предметами труда (сырьё, материалы, топливо, полуфабрикаты) образуют средства производства.

Выраженные в стоимостной форме средства производства являются производственными фондами.

В стоимостных формах средства труда называются основными фондами, а предметы труда являются оборотными фондами в зависимости от их функционирования в процессе производства, способа перенесения их стоимости на готовый продукт и характера воспроизводства.

В бухгалтерском учёте, кроме вышеизложенного, различают и остаточную стоимость основных фондов, которая определяется как разность первоначальной стоимости и амортизации основных средств.

Кроме того, основные фонды в балансе предприятия учитываются по балансовой стоимости по данным их наличия и движения.

Объекты, по которым проводилась переоценка, учитываются по восстановительной стоимости на установленную дату, а новые, - по первоначальной стоимости.

6. Показатели и анализ использования основных средств.

Все показатели использования основных средств могут быть объединены в три группы:

- экстенсивного использования основных производственных фондов, отражающие уровень использования их по времени;
- интенсивного использования, отражающие уровень использования по мощности (производительности);
- интегрального использования, учитывающие совокупное влияние всех факторов - экстенсивных и интенсивных.

К первой группе показателей относятся:

- коэффициент экстенсивного использования оборудования $K_{экс}$, определяется по выражению:

$$K_{экс} = t_{\phi} / t_n,$$

где t_{ϕ} – фактическое время работы оборудования, ч.,

t_n – время работы оборудования по норме (с учётом времени для проведения планово-предупредительного ремонта), ч.

- коэффициент сменности работы оборудования, который определяется как отношение суммы единиц оборудования отработавших в первую, вторую и третью смены в течение года к общему количеству оборудования в цехе. Коэффициент сменности показывает, во сколько смен в среднем ежегодно работает каждая единица оборудования.

- коэффициент загрузки оборудования рассчитывается как отношение трудоёмкости изготовления всех изделий на данном виде оборудования к фонду времени работы. На практике коэффициент загрузки обычно принимается равным величине коэффициента сменности, уменьшенной в два раза (при двухсменном режиме работы) или в три раза (при трёхсменном режиме);

- коэффициент использования сменного режима времени работы оборудования, определяемый как отношение коэффициента сменности работы оборудования к установленной продолжительности смены. Если продолжительность смены составляет 8 ч, а коэффициент сменности равен 1,5, то данный показатель равен 0,18.

Полученные результаты должны быть дополнены расчётами второй группы показателей – интенсивного использования основных фондов, важнейшим из которых является коэффициент интенсивного использования оборудования $K_{\text{инт}}$, рассчитываемый по формуле:

$$K_{\text{инт}} = B_{\text{ф}} / B_{\text{н}},$$

где $B_{\text{ф}}$ – фактическая выработка оборудованием продукции в единицу времени,

$B_{\text{н}}$ – технически обоснованная выработка оборудованием продукции в единицу времени (на основе паспортных данных оборудования).

К третьей группе показателей использования основных фондов относятся коэффициент интегрального использования оборудования, показатели фондоотдачи и фондоёмкости продукции.

Коэффициент интегрального использования оборудования определяется как произведение коэффициентов интенсивного и экстенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности). В нашем примере $K_{\text{экс}} = 0,71$, $K_{\text{инт}} = 0,8$, следовательно, коэффициент интегрального использования оборудования $K_{\text{интег}}$, будет равен:

$$K_{\text{интег}} = K_{\text{экс}} \times K_{\text{инт}} = 0,71 \times 0,8 = 0,57.$$

Фондоотдача – это отношение объёма продукции (товарной, валовой, реализованной) в денежном измерении к среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Фондоотдача $\Phi_{\text{отд}}$, определяется по выражению:

$$\Phi_{\text{отд}} = T / \Phi,$$

где T – объём товарной, валовой или реализованной продукции, р.,

Φ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов фирмы, р.

Фондоёмкость продукции – величина, обратная фондоотдаче. Она показывает долю стоимости основных фондов, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции. Если фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, то фондоемкость – к снижению.

1.6. Лекция №6 (2 часа)

Тема: «Оборотные средства предприятия»

1.7.1. Вопросы лекции

1. Понятие, классификация, состав и структура оборотных средств.
2. Состав и структура оборотных средств.
3. Нормирование оборотных средств.
4. Стоимостная оценка учета и списание материальных запасов.
5. Показатели использования оборотных средств.

1.7.2. Краткое содержание вопросов.

1. Понятие, классификация, состав и структура оборотных

Оборотные средства предприятия – это совокупность денежных и материальных средств, авансированных в предметы труда, однократно участвующих в

производственном процессе и полностью переносящих свою стоимость на готовый продукт. Это денежные средства, необходимые фирмам для создания производственных запасов на складах и в производстве, для расчётов с поставщиками, бюджетом, для выплаты заработной платы и т.п.

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

Оборотные средства делятся:

- по экономическому содержанию – на:

- а) оборотные производственные фонды;

- б) фонды обращения;

- по способу формирования – на:

- а) собственные;

- б) заёмные;

- по методу планирования – на:

- а) нормируемые;

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Состав и структура оборотных средств

Под составом ОС понимается совокупность элементов (статей), образующих оборотные средства. Под структурой ОС понимается соотношение между их статьями.

Состав оборотных средств фирмы и соотношение между отдельными элементами ОС (в процентах) или их составными частями выглядят следующим образом:

Оборотные средства предприятия, фирмы (100%) включают:

- оборотные производственные фонды (70%);
- фонды обращения (30%).

В состав оборотных производственных фондов (70%) входят:

- производственные запасы (49%) – предметы труда, поступившие на предприятие для последующей обработки или обеспечения производственного процесса:

- а) сырьё и основные материалы (20%);
- б) запасные части для текущего ремонта (3%);
- в) покупные полуфабрикаты (7%);
- г) тара и тарные материалы (2%);
- д) вспомогательные материалы (5%);
- е) МБП (7%);

- ж) топливо и электроэнергия (5%);

- ОБПФ в процессе производства (17,5%):

- а) незавершённое производство (13,3%) – предметы труда, вступившие в производственный процесс и находящиеся на рабочих местах и между ними (материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки);

- б) полуфабрикаты собственного производства (4,2%);

- расходы будущих периодов (3,5%) – стоимостная оценка расходов на подготовку и освоение новых видов продукции, производимых в данный период (квартал, год), но подлежащих оплате в будущем.

В состав фондов обращения (30%) включаются:

- готовая продукция на складе (9,3%);
- товары отгруженные и находящиеся в пути (9%);
- денежные средства (7,5%):

- а) средства в расчётах (дебиторская задолженность);

- б) на счёте в банках и в кассе;

- дебиторская задолженность (4,2%) – долги предприятию, фирме со стороны юридических, физических лиц и государства.

В бухгалтерском балансе предприятия, фирмы оборотные средства отражаются во втором разделе актива баланса «оборотные активы»,

3. Нормирования оборотных средств

Нормирование оборотных средств заключается в разработке обоснованных норм и нормативов с целью бесперебойной и ритмичной работы предприятия.

Для предприятия важно правильно определить оптимальную потребность в оборотных средствах. Фактические запасы ОБПФ и фондов обращения могут не совпадать с расчётными нормативами. В случае превышения создаются сверхнормативные запасы, которые отвлекают денежные средства из оборота. Следствием недостатка ОС являются простои производства, невыполнение плана по реализации продукции, потери потребителей и т.д.

Таким образом, нормирование оборотных средств – необходимое условие определения минимально достаточного объёма средств, обеспечивающих эффективную работу фирмы.

Норматив ОС – минимальная плановая сумма денежных средств, постоянно необходимая предприятию для осуществления непрерывной хозяйственной деятельности.

Величина норматива оборотных средств НОС, р., определяется произведением суммы однодневного расхода товарно-материальных ценностей (ТМЦ) по смете затрат на производство и нормы запаса оборотных средств в днях:

$$НОС = РД \times НЗ,$$

где $РД$ – расход однодневный материальных ресурсов, р/дн,

$НЗ$ – норма запаса ОС, дней.

Однодневный расход ОС определяется по формуле:

$$РД = М / Т,$$

где $М$ – стоимость материальных ресурсов за определённый период, р.,

$Т$ – плановый период, дн.

Применяются следующие методы расчёта норматива оборотных средств:

- метод прямого счёта;
- аналитический метод;
- коэффициентный метод.

4. Стоимостная оценка учета и списание материальных запасов.

Норма ОС в производственных запасах по отдельным его элементам устанавливается исходя из времени, необходимого для создания транспортного, подготовительного, технологического, текущего складского и страхового запасов.

Величина транспортного запаса рассчитывается методом прямого счёта или аналитическим методом. Метод прямого счёта применяется при узкой номенклатуре расходуемых ТМЦ, поступающих от ограниченного числа поставщиков. В этом случае по итогам прошлого периода определяется средняя продолжительность пробега груза от поставщика до потребителя, что и является нормой транспортного запаса. При большом числе поставщиков и широкой номенклатуре потребляемых ресурсов норма транспортного запаса определяется аналитическим методом на основе норматива прошлого периода.

Расчёт времени пребывания средств в подготовительном запасе определяется исходя из фактических затрат времени на приёмку, разгрузку и складирование сырья, установленных хронометражем или на основе отчётных данных за предшествующий период;

Технологический запас учитывается лишь по тем видам сырья и материалов, по которым необходима предварительная подготовка к производству (сушка – древесина, зерно – обработка и т.д.). Его величина определяется по установленным нормам.

В качестве нормы текущего складского запаса принимают половину средней длительности интервала между двумя смежными поставками данного вида сырья и материалов. По отдельным видам товарно-материальных ценностей, поступающих с интервалом 1-5 дней, норма запаса может быть увеличена до полной продолжительности среднего интервала. Длительность интервала между поставками определяется на основе договоров, графиков или исходя из фактических данных за истекший период.

Норма ОС в днях по страховому запасу обычно устанавливается в пределах 50% нормы текущего складского запаса, если данный материал поступает от Иногородних поставщиков. При одногородних поставках страховой запас на случай непредвиденных обстоятельств не предусматривается или образуется по отдельным позициям в размере до 30% нормы текущего складского запаса.

Норматив ОС на запасные части определяется по каждому виду запчастей в отдельности по основной формуле для производственных запасов. В этом случае исходят из сроков их поставки и времени использования для ремонта. Норматив по запасным частям может исчисляться аналитическим методом в рублях на 1000 р. стоимости оборудования (из типовых норм).

Совокупный НОС по производственным запасам рассчитывается как сумма частных нормативов ОС по всем входящим элементам, исходя из описанных выше норм запаса ОС и однодневных расходов материальных ресурсов.

5. Показатели использования оборотных средств

Критерием оценки эффективности использования ОС является длительность периода оборота.

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

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

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

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

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

$C_{реал.}$ – себестоимость реализованной продукции,

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

Среднегодовой остаток оборотных средств рассчитывается по выражению:

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

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

OC_k – остаток оборотных средств на конец года, р.

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

$$T = D / K_{об},$$

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

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

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

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

1.7. Лекция №7 (2 часа)

Тема: «Земельные ресурсы предприятия и рынок земли»

1.8.1 Вопросы лекции

1. Понятие и особенности земельных ресурсов.
2. Земельный кадастр и мониторинг земель.
3. Экономическая эффективность использования земельных ресурсов.
4. Рынок земель сельскохозяйственного назначения.

1.8.2. Краткое содержание вопросов.

1. Понятие и особенности земельных ресурсов.

Земле принадлежит особое место в народнохозяйственном комплексе. Она — национальное богатство страны, основа всего материального производства.

В зависимости от характера производства роль и значение земли в разных отраслях неодинаковы. В промышленности, за исключением горнодобывающей, земля является местом для возведения промышленных объектов и организации промышленного производства. В горнодобывающей промышленности благодаря запасам природного сырья земля является базисом развития этой отрасли. Но наиболее важное, всеобъемлющее значение земля приобретает в сельском хозяйстве. В этой отрасли она является одновременно и средством труда и предметом труда, т. е. становится главным средством производства. В отличие от других средств производства земля имеет специфические особенности:

- является естественным даром природы;
- территориально ограничена и относится к невоспроизводимым средствам производства;
- в разных природно-климатических зонах по качеству неоднородна, поэтому при одних и тех же затратах труда и капитала производство дает неодинаковые результаты;

- в отличие от других средств производства при правильном использовании не снашивается, а наоборот, улучшает свое качество и повышает производительную способность.

2. Земельный кадастр и мониторинг земель.

В условиях рыночных отношений основным источником информации по учету количества и качества земельных участков, а также объектов недвижимости по землепользователям является Государственный земельный кадастр. Государственный земельный кадастр представляет собой систематизированный свод документированных сведений об объектах государственного кадастрового учета, о правовом режиме земель, кадастровой стоимости, местоположении, размерах земельных участков и прочно связанных с ними объектов недвижимого имущества.

В Государственный земельный кадастр включается информация о субъектах прав на земельные участки, т. е. указываются сведения о владельцах земельных участков. В процессе регистрации каждому участку присваивается порядковый номер, указываются качественные характеристики земельного участка, бонитет почвы. Все сведения о владельце земельного участка, количестве и качестве земельного участка и другие сведения переносятся в особую земельную шнуровую книгу, которая является основным правовым документом землевладельца или пользователя земли.

В целях своевременного предупреждения негативных изменений состояния земель на всей территории страны осуществляется государственный мониторинг земель. Государственный мониторинг земель представляет систему наблюдений за их состоянием. В задачи государственного мониторинга входят:

- своевременное выявление изменений состояния земель, оценка этих изменений, прогноз и выработка рекомендаций по предупреждению и устранению последствий негативных процессов;
- информационное обеспечение ведения Государственного земельного кадастра, земельного контроля за использованием и охраной земель;
- обеспечение граждан информацией о состоянии окружающей среды в части состояния земель.

В зависимости от целей наблюдения, мониторинг земель может быть федеральным, региональным и локальным.

3. Экономическая эффективность использования земельных ресурсов

Экономическая эффективность использования земель сельскохозяйственного назначения определяется комплексом показателей, но наиболее важные из них два:

- выход на 100 га сельскохозяйственных угодий валовой продукции (в единых ценах), валового дохода, товарной продукции, прибыли (чистого дохода);
- количество валовой продукции (в единых ценах), валового дохода товарной продукции, прибыли (чистого дохода) на одного среднегодового работника, на 1 руб. производственных затрат.

К натуральным показателям экономической эффективности использования земельных угодий относятся урожайность сельскохозяйственных культур, выход на 100 га сельскохозяйственных угодий молока, мяса, шерсти и др.

При сравнении экономической эффективности использования сельскохозяйственных угодий на сельскохозяйственных предприятиях с разным бонитетом пашни расчет производят по соизмеримым (кадастровым) сельскохозяйственным угодьям.

4. Рынок земель сельскохозяйственного назначения.

Земельные отношения представляют собой правила использования земельных ресурсов, собственности на землю, платы за землю, аренды, купли-продажи земли.

По целевому назначению земли подразделяются на:

- земли сельскохозяйственного назначения,
- земли поселений,
- земли промышленности,
- энергетики,
- транспорта,
- связи,
- радиовещания,
- телевидения,
- информатики,
- космической деятельности,
- обороны,
- безопасности,
- особо охраняемых территорий и объектов,
- лесного фонда,
- водного фонда,
- земли запаса.

В Земельном кодексе установлены правовые отношения частного владения землей, а также права граждан, которым выделены земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения для индивидуального строительства, ведения личного подсобного и дачного хозяйства, садоводства, животноводства и огородничества, а также земельные участки, занятые зданиями, строениями, сооружениями и другими объектами.

В постоянное (бессрочное) пользование земельные участки предоставляются государственным и муниципальным учреждениям, федеральным казенным предприятиям, а также органам местного самоуправления. Гражданам земельные участки в постоянное (бессрочное) пользование не предоставляются, за исключением граждан, которые имели участки до введения этого закона. Однако распоряжаться этими участками земли (купля, продажа) без переоформления в частное владение они не могут.

Использование земли в Российской Федерации платное. Формой платы за пользование землей является земельный налог (до введения налога на недвижимость). Для целей налогообложения устанавливается кадастровая цена земли. При определении этой цены учитывается местоположение земли, ее качество, цели использования, степень освоения земельного участка; если это поселение, то учитывается число жителей поселения, другие факторы.

При установлении размера налога на землю кроме кадастровой цены земли учитываются также базовые ставки налога на землю и поправочные коэффициенты. Налог на землю устанавливают местные органы власти.

Владелец земельного участка имеет право продать свой участок или сдать в аренду. Объектом купли-продажи могут быть только земельные участки, прошедшие государственный кадастровый учет.

При сдаче земельного участка в аренду собственник земельного участка получает арендную плату. Условия и размер арендной платы определяются договором аренды.

1.8 Лекция №8 (2 часа)

Тема: «Персонал предприятия. Производительность труда»

1.9.1 Вопросы лекции

1. Персонал предприятия (фирмы) и его структура.
2. Определение потребности в персонале.
3. Мотивация труда.
4. Тарифная и без тарифная системы оплаты труда и их особенности.
5. Производительность труда: определение, показатели.

1.9.2. Краткое содержание вопросов.

1. Персонал предприятия (фирмы) и его структура

Персонал предприятия – основной (штатный) состав квалифицированных работников фирмы.

Обычно трудовой персонал предприятия в зависимости от участия его в производственном процессе делят на:

- Промышленно - производственный персонал - это работники, непосредственно связанные с производством (ППП) и его обслуживанием;
- непромышленный персонал - это работники, непосредственно не связанные с производством и его обслуживанием: работники ЖКХ, детских и медицинских учреждений, находящихся на балансе предприятия.

В свою очередь ППП в соответствии с Общероссийским классификатором профессий рабочих, служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР) делится на следующие категории:

- рабочие – основные, связанные непосредственно с производством продукции и вспомогательные рабочие, связанные с обслуживанием производства;
- специалисты - работники, осуществляющие экономические, инженерно-технические, юридические, административные и другие функции. Это инженеры, экономисты, технологи, юристы, инспектора по кадрам, психологи, социологи и др.
- руководители, осуществляющие функции управления фирмой. Их условно делят на три уровня:
 - а) высший - директор, генеральный директор, управляющий и их заместители;
 - б) средний - начальники цехов, отделов, управлений, главные специалисты, менеджеры;
 - в) низовой - руководители бюро, секторов, мастера, бригадиры;
- служащие (технические исполнители) - делопроизводители, секретари, табельщики, кассиры, экспедиторы и др.

Соотношение различных категорий работников в их общей численности характеризует структуру кадров (персонала) фирмы, цеха, участка. Структура кадров также может определяться по таким признакам, как возраст, пол, уровень образования, стаж работы, квалификация, степень выполнения норм и т.п. Профессионально-квалификационная структура персонала складывается по принципу профессионального и квалификационного разделения труда.

Профессия – особый вид трудовой деятельности, требующий определённых знаний и практических навыков.

В пределах профессии выделяют специальности – вид деятельности, требующий дополнительных знаний и навыков для выполнения работы на конкретном участке производства. Например, профессия – токарь, а специальности – токарь-расточник, токарь-карусельщик.

Работники каждой профессии и специальности различаются уровнем квалификации.

Квалификация характеризует меру овладения работниками данной профессией или специальностью и отражается в квалификационных (тарифных) разрядах, категориях. Тарифные разряды и категории также являются и показателями, характеризующими уровень сложности работ.

По уровню квалификации рабочие делятся на неквалифицированных, малоквалифицированных, квалифицированных и высококвалифицированных.

Специалисты делятся по квалификационным категориям: специалист 1, 2, 3-й категории и без категории.

2. Определение потребности в персонале.

Потребность в кадрах планируется отдельно по группам (рабочие и служащие), и категориям работающих. Применяют следующие методы расчёта потребности в рабочих кадрах:

- по трудоёмкости производственной программы;
- по нормам обслуживания.

Первый метод используется при определении численности рабочих, занятых на нормируемых работах. Для этого рассчитывается их явочный и среднесписочный составы.

Явочное число рабочих в смену $P_{яв}$ – это нормативная численность рабочих для выполнения сменного производственного задания. $P_{яв}$, чел/с м., определяется по формуле:

$$P_{яв} = T_p / (T_{см} \times n \times Д \times K),$$

где T_p – трудоёмкость производственной программы в плановом периоде, чел-ч.,

$T_{см}$ – длительность смены, ч.,

n – число рабочих смен в сутки, см./сут.,

$Д$ – число суток работы предприятия в плановом периоде, сут.,

K – плановый коэффициент выполнения норм.

Списочный состав – все постоянные и временные работники, числящиеся на предприятии, как работающие в данный момент, так и находящиеся в отпусках, командировках, не явившиеся на работу по болезни, выполняющие государственные обязанности. Списочная численность работников может быть установлена на определённую дату.

Среднесписочный состав определяется путём суммирования списочного состава работников за все календарные дни периода, включая выходные и праздничные дни, и деления полученной суммы на полное календарное число дней периода.

3. Мотивация труда

Мотив – это то, что вызывает определенные действия человека. Мотив находится внутри человека, имеет персональный характер, зависит от множества внешних и внутренних по отношению к человеку факторов. Мотивирование – это процесс воздействия на человека с целью побуждения его к определенным действиям

Система материального стимулирования включает заработную плату, денежные премии; иногда используется система участия работников в прибыли предприятия.

Зарботная плата – вознаграждение работников за труд и его конечные результаты.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

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

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; реальная заработная плата – это "покупательная способность" номинальной заработной платы.

Очевидно, что реальная заработная плата зависит от величины номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги. Например, при повышении номинальной заработной платы на 15% и инфляции за этот период на уровне 10% реальная заработная плата увеличится только на 5%. При отсутствии инфляции рост номинальной заработной платы означает такой же рост и реальной заработной платы.

Организация оплаты труда на предприятии основывается на следующих принципах:

- вознаграждение работников в размерах объективно отражающих количество и качество затраченного труда и результаты работы коллектива;
- предоставление предприятиям и организациям максимальной самостоятельности в вопросах оплаты труда;
- государственная регламентация размеров минимальной заработной платы.

Отдельными элементами организации оплаты труда являются формирование фонда оплаты труда, тарифная система, формы и системы заработной платы, коллективные договоры и отраслевые соглашения.

4. Тарифная и бестарифная системы оплаты труда и их особенности

Тарифная система организации оплаты труда предназначена для дифференцирования оплаты труда по отраслям и категориям работников.

Основные составляющие тарифных условий оплаты труда при раздельной их разработке для рабочих и служащих:

- минимальная ставка оплаты работника как основа для расчёта тарифных ставок рабочих и должностных окладов служащих;
- нормы выработки (нормы времени, нормы обслуживания, нормированное задание);
- тарифные ставки первого разряда, образующие вертикаль ставок первого разряда;
- тарифные ставки по разрядам рабочих, дифференцированные по сложности выполняемых ими работ (квалификации рабочих) и образующие горизонталь ставок, или тарифную сетку;
- схемы должностных окладов служащих с учётом сложности выполняемых ими должностных обязанностей;
- тарифно-квалификационные справочники работ и профессий рабочих, квалификационные справочники должностей руководителей, специалистов и служащих или соответствующие описания работ на предприятии как инструменты тарификации рабочих и служащих.

Предприятие может самостоятельно проводить работу по тарификации рабочих и служащих, однако обычно для этих целей используется Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС).

В условиях рыночных отношений широкое распространение получили бестарифные системы оплаты труда. Рассмотрим некоторые из них. Так, на Вешкинском комбинате торгового оборудования (Московской области) заработная плата работников представляет собой определенную долю фонда оплаты труда хозрасчетного подразделения. Она зависит от трех факторов:

- квалификационного уровня работника;
- коэффициента трудового участия;
- отработанного времени.

Основным элементом организации оплаты труда здесь является квалификационный уровень. Он устанавливается для всех членов трудового коллектива и определяется как частное от деления фактической заработной платы работников за прошлый период на минимальный уровень оплаты труда на предприятии. За основу оценки квалификационного уровня работника принимаются его образование, квалификация, инициативность, ответственность, умение творчески работать и т.д. В зависимости от квалификационных уровней (баллов) все работники распределяются по десяти квалификационным группам.

5. Производительность труда: определение, показатели.

Производительность труда – важнейший экономический показатель, характеризующий эффективность затрат труда в материальном производстве как отдельного работника, так и коллектива предприятия в целом.

Основными показателями производительности труда на уровне предприятия являются показатели выработки и трудоёмкости.

Выработка V , определяется отношением количества произведённой продукции Q , к затратам рабочего времени на производство этой продукции T , т.е. по формуле $V = Q / T$.

В зависимости от единицы измерения объёма производства различают три метода определения выработки: натуральный, стоимостной и трудовой.

Натуральный метод измерения производительности труда характеризует выработку продукции в натуральной форме в единицу рабочего времени (в килограммах, метрах, штуках и т.д.). Достоинством этого метода является непосредственная сравнимость

показателей производительности труда. Однако с помощью натуральных показателей можно измерять производительность труда лишь в рамках отдельных видов продукции или видов работ.

Наиболее универсальным является стоимостной метод измерения производительности труда, заключающийся в том, что производительность труда определяется как отношение произведённой продукции, выраженной в денежных единицах, к затратам рабочего времени. При этом могут быть использованы различные показатели оценки объёма выпускаемой продукции: валовая продукция, товарная продукция, валовой оборот, нормативная стоимость обработки, нормативная чистая и чистая продукция, валовой доход.

Выработка может быть определена в расчёте на один отработанный человеко-час (часовая выработка), один отработанный человеко-день (дневная выработка), на одного среднесписочного работника в год, квартал или месяц (годовая, квартальная или месячная выработка).

Наряду с выработкой широко используется показатель трудоёмкости продукции.

Трудоёмкость продукции – это сумма всех затрат труда на производство единицы продукции $T_p = T/Q$, чел-ч/ед – величина, обратная выработки.

1.9 Лекция №9 (2 часа)

Тема: «Издержки производства и себестоимость продукции»

1.10.1 Вопросы лекции

1. Издержки производства.
2. Калькулирование и виды калькуляций.
3. Смета затрат на производство и реализацию продукции.
4. Пути снижения затрат на производство продукции.

1.10.2. Краткое содержание вопросов.

1. Издержки производства.

Производство и реализация сельскохозяйственной и другой продукции связаны с затратами материально-денежных ресурсов и живого труда (учитываемых в форме оплаты труда). Совокупность этих затрат носит название издержек производства.

Различают издержки производства индивидуальные (отдельных организаций) и общественные (общества в целом, в масштабах страны). Общественные издержки производства вместе с прибавочной стоимостью образуют стоимость продукции (товара). Они являются экономической основой себестоимости продукции.

2. Калькулирование и виды калькуляций

Большое значение для правильной организации учёта расходов, формирующих себестоимость продукции предприятия, имеет их классификация по следующим признакам:

- по месту возникновения расходы группируют по производствам, цехам и т.п., для определения производственной себестоимости продукции;
- по видам продукции, работ, услуг, расходы группируют для исчисления их себестоимости;
- по видам расходов затраты группируют по элементам затрат (смета затрат на производство) и статьям калькуляции (затрат) при расчёте себестоимости;
- по экономической роли в процессе производства:
 - а) основные затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства: сырьё, материалы и др.;

б) накладные расходы: организация, обслуживание и управление производством. Состоят из общепроизводственных (цеховых) и общехозяйственных (общезаводских);

- по составу:

а) одноэлементные – заработная плата, амортизация и др.;

б) комплексные – цеховые, общезаводские, состоящие из заработной платы, амортизации и др.;

- по способу включения в себестоимость продукции:

а) прямые затраты – прямо относящиеся на себестоимость: сырьё, материалы, брак и др.;

б) косвенные затраты – распределяются между видами продукции косвенно (условно) пропорционально прямым расходам на оплату труда, прямым материальным затратам, выручке: общехозяйственные, общепроизводственные, коммерческие и некоторые другие;

- по отношению к объёму производства:

а) переменные – расходы, размер которых изменяется пропорционально изменению объёма производства продукции, – сырьё, основные материалы, МБП, зарплата производственных рабочих, топливо, энергия, отчисления на социальное страхование производственным рабочим; общепроизводственные расходы (условно-переменные расходы);

б) постоянные – почти не зависят от изменения объёма производства продукции, – аренда помещений, амортизация основного капитала, зарплата управленческого персонала, отчисления на социальное страхование управленческого персонала, общехозяйственные и некоторые другие;

- по участию в процессе производства:

а) производственные расходы, связанные с изготовлением товарной продукции и образующие её производственную себестоимость;

б) коммерческие расходы, связанные с реализацией продукции. Производственные и коммерческие расходы образуют полную себестоимость товарной продукции;

- по эффективности:

а) производительные затраты – это затраты на производство продукции установленного качества;

б) непроизводительные расходы – являются следствием недостатков в технологии и организации производства (потери от простоев, брак продукции, оплата сверхурочных работ и др.).

3. Смета затрат на производство и реализацию продукции

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, определён "Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли". Утверждено постановлением Правительства РФ от 05.08.92 №552, с изменениями и дополнениями, утверждёнными Правительством РФ.

Для исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) наибольший практический интерес представляет группировка затрат по экономическим элементам, называемых сметой затрат на производство, и по статьям затрат.

Смета затрат на производство позволяет определить затраты на общий объём потребляемых ресурсов для всей производственной программы предприятия независимо от того, на какой конкретный вид продукции они были использованы. Затраты, образующие себестоимость всей продукции, группируются по следующим экономическим элементам:

- материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных фондов;

- прочие затраты.

Для исчисления себестоимости отдельных видов продукции (работ, услуг) используется группировка по статьям калькуляции (затрат). Типовой перечень калькуляционных статей включает следующие статьи затрат:

1. Сырье и материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий.
4. Топливо и энергия на технологические цели.
5. Заработная плата производственных рабочих.
6. Отчисления на социальные нужды.
7. Расходы на подготовку и освоение производства.
8. Общепроизводственные расходы.
9. Общехозяйственные расходы.
10. Потери от брака.
11. Прочие производственные расходы.
12. Коммерческие расходы.

Итог первых 11 статей образует производственную себестоимость продукции, а итог всех 12 статей – полную себестоимость реализованной продукции.

Предприятия самостоятельно определяют перечень калькуляционных статей в соответствии с отраслевыми инструкциями по планированию, учёту и анализу себестоимости.

По источникам осуществления, (покрытия) расходы фирмы можно подразделить на:

- включаемые в себестоимость продукции;
- относимые на финансовые результаты (убытки от списания дебиторской задолженности, по которой истёк срок исковой давности, и других долгов, не реальных для взыскания, убытки от хищений; некоторые виды налогов и т.д.);
- осуществляемые за счёт чистой прибыли (затраты на содержание культурно-бытовых объектов, выплата доходов по ценным бумагам предприятия, образование различных фондов и т.п.).

4. Пути снижения затрат на производство продукции

Снижение себестоимости является основным фактором повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия, фирмы. К основным источникам снижения себестоимости относятся:

- снижение расходов сырья, материалов, топлива, энергии;
- уменьшение амортизационных отчислений;
- сокращение расходов заработной платы;
- уменьшение административно-управленческих расходов;
- повышение технического уровня производства;
- совершенствование организации производства и труда;
- изменение объёма производства;
- сокращение расходов на сбыт продукции;
- сокращение постоянных расходов в результате роста объёма производства и реализации.

1.10 Лекция №10 (2 часа)

Тема: «Экономическая эффективность деятельности предприятия»

1.11.1 Вопросы лекции

1. Понятие и значение выручки.
2. Прибыль и ее виды.

3. Основные направления использования прибыли.
4. Рентабельность и ее показатели.

1.1.2. Краткое содержание вопросов.

1. Понятие и значение выручки

Выручка - основной источник формирования собственных финансовых ресурсов предприятия. Она формируется по трем направлениям.

1. выручка от основной деятельности (от реализации продукции)
2. выручка от инвестиционной деятельности (продажа внеоборотных активов, реализации ценных бумаг)
3. выручка от финансовой деятельности результат от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия.

Доходами фирмы признаётся увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и/или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой фирмы.

Доходы фирмы делятся на:

- доходы от обычных видов деятельности (указанных в уставе) выручка от реализации продукции за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей;
- операционные доходы:
 - а) поступления от сдачи во временное пользование активов организации;
 - б) поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения и других видов интеллектуальной собственности;
 - в) доходы от участия в уставном капитале других организаций и прибыль от совместной деятельности;
 - г) поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции;
 - д) проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование денежных средств банком;
- внереализационные доходы:
 - а) штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, присуждённые или признанные должником;
 - б) поступления в возмещение причинённых предприятию убытков;
 - в) активы, полученные безвозмездно;
 - г) прибыль прошлых лет, выявленная в отчётном году;
 - д) суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истёк срок исковой давности;
 - е) курсовая разница;
 - ж) сумма до оценки активов (за исключением внеоборотных);
 - з) прочие внереализационные доходы;
- чрезвычайные доходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств (стихийных бедствий, пожаров и т.п.). Такими доходами могут быть страховые возмещения, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению активов и др.

2. Прибыль и ее виды

Прибыль является конечным финансовым результатом деятельности предприятия. В целом по предприятию представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере производства, а в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли.

Предприятие получает прибыль, если выручка от продажи превышает себестоимость реализованной продукции (работ, услуг).

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет следующие функции.

Во-первых, характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия.

Во-вторых, стимулирующую функцию. Ее содержание состоит в том, что она является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов фирмы.

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

3. Основные направления использования прибыли

Чистая прибыль остается в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности.

Однако не вся величина чистой прибыли используется фирмой по собственному усмотрению.

За счет чистой прибыли уплачивается налог на имущество предприятий, сбор за право торговли и др. Из чистой прибыли уплачиваются штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил, а также штрафы в случае утаивания прибыли от налогообложения и взносов во внебюджетные фонды.

В акционерных обществах чистая прибыль распределяется по следующим направлениям:

- фонд накопления;
- фонд потребления;
- резервный фонд (не менее 15% от УК);
- фонд социальной сферы;
- фонд валютных отчислений;
- прибыль к распределению между учредителями (акционерами);
- нераспределенная прибыль и т.п.

4. Рентабельность и ее показатели

Показатели рентабельности.

Рентабельность всей реализованной продукции $R_{пр}$ – отношение прибыли от продаж ПП продукции к сумме затрат на производство С (себестоимости), и реализацию продукции КР (коммерческие расходы):

$$R_{пр} = ПП / (С + КР).$$

Показывает эффективность затрат на производство и реализацию продукции.

Рентабельность производства общая $R_{пр. общ}$ – отношение прибыли до налогообложения ПДН, к среднегодовой стоимости основных производственных фондов $\Phi_{ср.ч}$ и нормируемых оборотных средств $ОС_{норм}$:

$$R_{пр. общ} = ПДН / (\Phi_{ср.ч} + ОС_{норм}).$$

Характеризует прибыльность (убыточность) предприятия за определенный период времени (год, квартал).

Рентабельность продаж (оборота) $R_{п}$ – отношение прибыли (убыток) от продаж ПП к выручке от реализации ВР:

$$R_{п} = ПП / ВР.$$

Показывает, какую прибыль имеет фирма с каждого рубля реализованной продукции.

Рентабельность активов (имущества) фирмы R_a – отношение чистой прибыли ПЧ к валюте баланса ВБ (экономическая рентабельность):

$$R_a = ПЧ / ВБ.$$

Показывает, какую прибыль получает фирма с каждого рубля, вложенного в активы.

Рентабельность собственного капитала $R_{с.к.}$ – отношение чистой прибыли ПЧ к средней величине собственного капитала СК:

$$R_{с.к.} = ПЧ / СК.$$

Показывает эффективность использования средств, принадлежащих собственником фирмы. Служит основным критерием при оценке котировки акций на биржи.

1.11 Лекция № 11 (2 часа)

Тема: «Цены и ее влияние на характер ведения предприятия»

1.12.1 Вопросы лекции

1. Понятие, сущность ценовой политики предприятия.
2. Виды цен, их классификация.
3. Ценообразование и его методы.
4. Основные ценовые стратегии.

1.12.2. Краткое содержание вопросов.

1. Понятие, сущность ценовой политики предприятия

Цена - денежное выражение стоимости товара, т.е. сумма денег, которую покупатель платит за товар.

Из опыта работы американских компании по установлению цен следует, что в основном они применяют следующую последовательность в разработки цен:

- поставка цели ценообразования;
- определение спроса;
- оценка издержек производства (рыночная равновесная цена) для определения минимальной цены: $C_{\min} = C / (1 - \Pi)$;
- анализ цены конкурентов;
- выбор метода ценообразования;
- установление окончательной цены.

Цели ценообразования:

- увеличение объема продаж, захват как можно большей доли рынка. Установление пониженных цен (ценовая конкуренция): большой спрос, значительная прибыль;
- получение наибольшей прибыли в короткие сроки, если позволяет конъюнктура рынка (уникальный товар и лидерство качества – фирма «Мерседес – Бенц»);
- ценообразование, нацеленное на обеспечение стабильности ассортимента и объемов выпуска товаров (воздержание от новых товаров);
- завоевание лидерства на рынке и в определении цен (крупные компании).

2. Виды цен, их классификация

Основными видами цен в условиях рынка являются: свободные, или рыночные, регулируемые (государственные), оптовые, закупочные, розничные и тарифы. Переход от фиксированных государственных цен к свободным называют *либерализацией цен*.

Свободные (рыночные) цены складываются на рынке под влиянием спроса и предложения.

Регулируемые цены — это цены, уровень которых в некоторой степени регулируется государством.

Оптовые цены предприятия (организации) — цены товаропроизводителей, по которым они реализуют свою продукцию оптовым потребителям (другим предприятиям, сбытовым и оптовым организациям).

По *закупочным ценам* сельскохозяйственные производители реализуют свою продукцию для государственных нужд, различным фирмам, промышленным организациям для последующей переработки. Они устанавливаются исходя из свободных рыночных цен и договоров с сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Розничные цены — цены на продукцию, реализуемую населению через розничную торговую сеть.

Целевые цены устанавливаются Правительством РФ для обеспечения паритетного соотношения цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, для покрытия взимаемых налогов и других платежей.

Гарантированные цены применяются на сельскохозяйственную продукцию в случае, если средние рыночные цены ниже гарантированных, а также при реализации сельскохозяйственной продукции непосредственно государству или при осуществлении доплат товаропроизводителям.

В зависимости от территории действия различают цены единые (по стране) и региональные (зональные, местные).

Кроме рассмотренных цен в рыночной экономике широко используют мировые, трансфертные, сезонные и другие цены.

Мировые цены используют для приобретения товаров в условиях импорта или экспорта.

Трансфертные цены — это разновидность цен, применяемых при поставке товаров в рамках транснациональных корпораций, совместных организаций т. п.

Сезонные цены — это вид закупочных или розничных цен на продукцию, носящих сезонный характер.

3. Ценообразование и его методы.

Ценообразование — процесс установления цен с учетом конъюнктуры рынка, т. е. движения цен, спроса и предложения, конкуренции и т. д.

Цены могут зависеть от методов их установления, т. е. от механизма ценообразования. «Механизм ценообразования представляет собой обоснование дифференцированных цен на реализуемую продукцию и разработку мероприятий по обеспечению их оперативной корректировки в зависимости от ситуации на товарном рынке и условий реализации.

В рыночной практике при меняются, два основных типа механизма ценообразования: затратный (производственный и рыночный). Они различаются прежде всего факторами, влияющими на формирование цен.

При затратном механизме ценообразования основу цены составляют производственные затраты, связанные с созданием товара. При этом предполагается, что производитель и продавец товара должны не только возмещать издержки, но и получать определенную прибыль.

Суть рыночного механизма ценообразования заключается в том, что цена ориентируется на получение целевой прибыли в результате соглашения между двумя сторонами — продавцом и покупателем, интересы которых встретились на свободном рынке. Поведение потребителя (покупателя) и производителя (продавца) определяется двумя законами:

- законом спроса - при прочих равных условиях покупатель приобретает больше товаров при понижении цены и меньше — при повышении;
- законом предложения — если прочие условия остаются неизменными, то продавец создает и предлагает для реализации больше товаров при повышении цены и меньше — при понижении.

4. Основные ценовые стратегии

Цена продаваемой продукции для производителя является не только фактором, определяющим получение возможной прибыли, но и важнейшим условием реализации произведенной продукции. Поэтому правильное установление цены является весьма сложной и ответственной задачей.

Из опыта работы американских компании по установлению цен следует, что в основном они применяют следующую последовательность в разработки цен:

- поставка цели ценообразования;
- определение спроса;

- оценка издержек производства (рыночная равновесная цена) для определения минимальной цены: $C_{\min} = C / (1 - \Pi)$;

- анализ цены конкурентов;
- выбор метода ценообразования;
- установление окончательной цены.

Цели ценообразования:

- увеличение объема продаж, захват как можно большей доли рынка. Установление пониженных цен (ценовая конкуренция): большой спрос, значительная прибыль;
- получение наибольшей прибыли в короткие сроки, если позволяет конъюнктура рынка (уникальный товар и лидерство качества – фирма «Мерседес – Бенц»);
- ценообразование, нацеленное на обеспечение стабильности ассортимента и объемов выпуска товаров (воздержание от новых товаров);
- завоевание лидерства на рынке и в определении цен (крупные компании).

1.12 Лекция № 12 (2 часа)

Тема: «Оплата труда на предприятии»

1.14.1 Вопросы лекции

1. Сущность заработной платы: принципы ее организации.
2. Формы и системы оплаты труда.
3. Расчет заработной платы работников предприятия по: тарифной, штатно-окладной, и бестарифной системе.

1.14.2. Краткое содержание вопросов.

1. Сущность заработной платы: принципы ее организации

Заработная плата – вознаграждение работников за труд и его конечные результаты.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

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

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; реальная заработная плата – это "покупательная способность" номинальной заработной платы.

Очевидно, что реальная заработная плата зависит от величины номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги. Например, при повышении номинальной заработной платы на 15% и инфляции за этот период на уровне 10% реальная заработная плата увеличится только на 5%. При отсутствии инфляции рост номинальной заработной платы означает такой же рост и реальной заработной платы.

Организация оплаты труда на предприятии основывается на следующих принципах:

- вознаграждение работников в размерах объективно отражающих количество и качество затраченного труда и результаты работы коллектива;
- предоставление предприятиям и организациям максимальной самостоятельности в вопросах оплаты труда;
- государственная регламентация размеров минимальной заработной платы.

Отдельными элементами организации оплаты труда являются формирование фонда оплаты труда, тарифная система, формы и системы заработной платы, коллективные договоры и отраслевые соглашения.

2. Формы и системы оплаты труда

Основными формами заработной платы являются повременная и сдельная формы оплаты. Каждая из указанных имеет разновидности, которые принято называть системами оплаты труда.

При повременной оплате мерой труда является отработанное время, а заработок начисляется в соответствии с тарифной ставкой работника или окладом за фактически отработанное время. Заработная плата ЗП, р., определяется по формуле:

$$ЗП = ТС \times ВР,$$

где $ТС$ – тарифная ставка присвоенного рабочему квалификационного разряда, р./ч.,
 $ВР$ – фактически отработанное время, ч.

При сдельной оплате мерой труда является изготовленная рабочим продукция. Заработная плата начисляется за каждую единицу продукции исходя из установленной сдельной расценки за единицу выполненной работы или изготовленной продукции:

$$ЗП = ТС \times H_{вр} \times ВП,$$

где $ТС$ – часовая тарифная ставка разряда выполняемой работы, р./ч.,

$H_{вр}$ – норма времени за единицу продукции (работ), ч/ед. прод.,

$ВП$ – количество изготовленной продукции, ед.

Эффективное применение повременной формы оплаты труда определяется следующими условиями:

- строго регламентированные, аппаратные, автоматизированные производства, где рабочий не может влиять на технологическое время;
- высокие требования к качеству продукции, которые непосредственно зависят от рабочих;
- на рабочем месте можно реально увеличить выработку продукции, а производству столько продукции не требуется.

Повременная форма оплаты используется для оплаты труда таких вспомогательных рабочих, как дежурные слесари, электромонтёры, кладовщики, учётики и др.

Сдельная форма оплаты труда применяется при:

- наличии реальных возможностей увеличения выработки продукции при сокращении затрат времени на единицу продукции;
- возможности рабочих увеличивать выпуск продукции при стабильной технологии и соответствующем качестве продукции;
- потребности производства в увеличении выпуска продукции на данном участке.

Повременная и сдельная формы заработной платы на практике используются в виде различных систем. Наибольшее распространение получили простая повременная и повременно-премиальная системы заработной платы.

3. Расчет заработной платы работников предприятия по: тарифной, штатно-окладной, и бестарифной системе

Наряду с тарифными на некоторых предприятиях стали применяться бестарифные системы оплаты труда. Для таких систем характерны следующие признаки:

- полная зависимость уровня оплаты труда работника от фонда заработной платы, начисляемой по коллективным результатам работы;
- присвоение каждому работнику постоянного (относительно постоянного) коэффициента квалификационного уровня (ККУ), определяющего его трудовой вклад в общие результаты труда по данным о предыдущей трудовой деятельности работника или группы работников, относимых к этому квалификационному уровню;
- присвоение каждому работнику КТУ в текущих результатах деятельности, дополняющего оценку его квалификационного уровня.

Индивидуальная заработная плата каждого работника $ЗП_i$ при бестарифном варианте представляет собой его долю в заработанном всем коллективом фонде заработной платы:

$$ЗП_i = \frac{ФОТ_K \cdot ККУ_i \cdot КТУ_i \cdot T_i}{\sum_{i=1}^n ККУ_i \cdot КТУ_i \cdot T_i},$$

где ΦOT_k – фонд оплаты труда коллектива (подразделения), подлежащий распределению между работниками, р.,

KKU_i – коэффициент квалификационного уровня, присвоенный данному работнику, баллы, доли единицы или другие условные единицы,

$КТУ_i$ – коэффициент трудового участия в текущих результатах деятельности; он присваивается данному работнику на период, за который производится оплата, баллы, доли единицы или другие условные единицы,

T_i – количество рабочего времени, отработанного данным работником в период, за который производится оплата, дней,

n – количество работников, участвующих в распределении фонда оплаты труда, чел.

Формула расчета коэффициента квалификационного уровня KKU_i работника через заработную плату выглядит следующим образом:

$$KKU_i = \frac{CЗП_i}{CЗП_{\min}},$$

где $CЗП_i$ – средняя заработная плата i -го работника за достаточно продолжительный период (6 мес., 1 год и т.д.), предшествующий введению «бестарифной» системы оплаты труда, р.,

$CЗП_{\min}$ – средняя заработная плата работника с самым низким уровнем оплаты труда за тот же период, р.

При расчете средней заработной платы работника для определения KKU следует отбросить случайные выплаты. Среднюю заработную плату работников целесообразно исчислять с учетом среднечасового заработка. В этом случае она будет наиболее сопоставимой по всем группам работающих.

1.13 Лекция №13 (2 часа)

Тема: «НТП и инновации на предприятии»

1.15.1 Вопросы лекции

1. Понятие НТП и инноваций на предприятии.
2. Основные направления развития НТП.
3. Виды инноваций на предприятии.
4. Экономическая эффективность инноваций.

1.15.2. Краткое содержание вопросов.

1. Понятие НТП и инноваций на предприятии

Научно-технический прогресс (НТП) — это процесс непрерывного развития науки, техники, технологии, совершенствования предметов труда, форм и методов организации производства и труда. Выступает также как важнейшее средство решения социально-экономических задач — улучшения условий труда и повышения его содержательности, охраны окружающей среды, повышения благосостояния народа. Научно-технический прогресс имеет большое значение и для укрепления обороноспособности страны.

Научно-технический прогресс в своем развитии проявляется в двух взаимосвязанных и взаимозависимых формах - эволюционной и революционной.

Основными направлениями научно-технического прогресса являются комплексная механизация и автоматизация производства, химизация, электрификация производства, к которым в последние годы добавилась информатизация всей хозяйственной жизни.

Понятие «инновация» трактуется неоднозначно в зависимости от объекта и предмета исследования. Общепринято, что инновация (от английского — нововведение) — это конечный результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, организационных форм и методов управления.

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

2. Основные направления развития НТП.

Различают три основных направления НТП в сельском хозяйстве: агротехнический прогресс, зоотехнический прогресс и прогресс в использовании технических средств труда.

1. Агротехнический прогресс (в области биологии и растениеводства) проявляется в качественном улучшении земельных угодий, восстановлении и повышении плодородия почв, повышении их продуктивности на основе совершенствования способов обработки почвы, гидротехнической, химической и лесной мелиорации, внедрения севооборотов, рациональной структуры посевных площадей, увеличения доз и эффективного использования органических и минеральных удобрений, совершенствования методов борьбы с болезнями и вредителями сельскохозяйственных культур, улучшения семеноводства и выведения высокоурожайных сортов и гибридов, совершенствования систем ведения хозяйства, сокращения потерь при уборке, транспортировке, переработке, хранении и реализации продукции, разработки новых и совершенствования существующих технологических процессов производства.

2. Зоотехнический прогресс (в области животноводства) — это выведение новых высокопродуктивных пород и линий животных и птицы, улучшение племенных качеств существующих пород, совершенствование системы содержания, кормления, выращивания и ухода, систематическое улучшение технологии производства продуктов животноводства. Повышение эффективности всех отраслей животноводства возможно при условии перевода его на индустриальную основу с техническим перевооружением труда и внедрением наиболее прогрессивных технологий производства всех видов продукции животноводства.

3. Прогресс в использовании технических средств труда предполагает: создание принципиально нового комплекса машин и оборудования для возделывания и уборки сельскохозяйственных культур, заготовки и приготовления кормов, механизации технологических процессов, новых источников энергии; повышение надежности техники, ее безотказности, долговечности и ремонтпригодности; совершенствование существующих и внедрение новых ресурсосберегающих технологий производства, транспортировки, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции.

3. Виды инноваций на предприятии.

Инновация, инновационная деятельность и инновационный процесс являются ключевыми терминами, но на практике встречаются также следующие термины:

- инновационная активность — степень готовности, стремление и темпы перехода предприятий или регионов к инновационной модели производства сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки;
- инновационный проект — экономический документ, определяющий конкретный переход к разработке и освоению или только к освоению в агропромышленном производстве инноваций, согласованный по ресурсам и срокам исполнения;
- инновационная программа — комплекс инновационных проектов и мероприятий по их реализации, согласованных по ресурсам и срокам исполнения, обеспечивающих эффективность решения задач по освоению и распространению новых видов продукции, технологий, приемов в агропромышленном производстве;
- инновационная восприимчивость — способность предприятия или отдельных физических лиц быстро осваивать инновации в процессе производства сельскохозяйственной продукции или продуктов ее переработки.

На практике при осуществлении инновационного процесса во всех сферах народного хозяйства все организационные структуры руководствуются Федеральным законом «Об инновациях» (1998 г.), а также утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации концепцией инновационной политики РФ. В настоящее время разрабатывается новый Федеральный закон «Об инновациях».

В этих документах определено, что инновационная политика является мощным рычагом, с помощью которого предстоит преодолеть спад в экономике, обеспечить ее структурную перестройку и насытить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией.

В условиях рыночных отношений первостепенное значение имеет наличие разнообразных источников финансирования инновационных процессов.

Как известно, основой НТП выступают *фундаментальные научные исследования*, которые имеют бюджетное финансирование.

Прикладные исследования в основном обеспечиваются за счет средств хозяйствующих субъектов, но при определенной государственной поддержке. Большая роль отводится инновационным банкам, венчурным фирмам и акционерным коммерческим банкам, специализирующимся на кредитовании разработок, внедрении и эксплуатации нововведений. Однако инновационные кредиты всегда связаны с повышенным риском, а это неизбежно сказывается на уровне процентных ставок.

1.14. Лекция № 14 (2 часа)

Тема: «Инвестиции и инвестиционный процесс на предприятии»

1.16.1 Вопросы лекции

1. Понятие и значение инвестиций.
2. Классификация инвестиций.
3. Инвестиционный процесс на предприятии.
4. Экономическая эффективность инвестиций и резервы ее роста.

1.16.2. Краткое содержание вопросов.

1. Понятие и значение инвестиций.

Инвестициями являются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты либо другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли и достижения положительного социального эффекта.

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь созданные и модернизируемые основные фонды и оборотные средства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Из определений следует, что одни инвестиции направлены на увеличение собственного капитала (покупка акций и вложения пая с целью получения дивидендов, вклады на счета банков и покупка акций для получения по ним процентов), а другие – на расширение производственной базы путём покупки оборудования и земли, а также на капитальное строительство.

Предприятие самостоятельно определяет объёмы, направления, размеры и эффективность инвестиций. По своему усмотрению оно привлекает на договорной конкурентной основе физических и юридических лиц, необходимых ему для реализации инвестиций. Правовым документом, регулирующим производственно-хозяйственные и другие взаимоотношения субъектов инвестиционной деятельности, является договор (контракт) между ними.

И в теории, и на практике существует определённая методика разработки инвестиционного проекта и его реализации по следующим этапам:

- формирование инвестиционного замысла (идеи);
- исследование условий реализации инвестиционного проекта;
- технико-экономическое обоснование (ТЭО) проекта;
- приобретение, аренда или отвод земельного участка;
- подготовка контрактной документации;
- осуществление строительно-монтажных работ, включая пусконаладочные;
- эксплуатация объекта, мониторинг экономических показателей.

2. Классификация инвестиций.

Классификационный признак	Виды инвестиций	Определения
Инвесторы капитала	Государственные инвестиции	Часть национального дохода в виде средств государственного, регионального бюджетов, вкладываемые в развитие экономики.
	Частные инвестиции	Негосударственные вложения средств, принадлежащих компаниям, предпринимателям, населению.
	Иностранные инвестиции	Инвестиции, поступающие из-за рубежа, они могут быть как государственными, так и частными.
Формы инвестиций	Денежные средства и их эквиваленты	Целевые вклады, паи и доли в уставных капиталах предприятий, ценные бумаги.
	Основные средства	Земля, здания, сооружения, машины, оборудование и т. д.
	Материальные, оборотные средства	Различные материальные оборотные средства, необходимые для обеспечения бесперебойной работы предприятия.
	Нематериальные активы	Патенты на изобретения, лицензии, товарные знаки и фирменные наименования, право землепользования, авторские права, сертификаты на продукцию и технологию производства и т.д.
Направления инвестирования	Реальные инвестиции в том числе:	
	Инвестиции в основной капитал	Единоновременные затраты на создание, воспроизводство и приобретение основных фондов (новое строительство, реконструкция и техническое перевооружение, приобретение и монтаж оборудования, формирование основного стада, многолетние насаждения и т.д.)
	Инвестиции в прирост запасов и материальных оборотных средств	Расходы на формирование запасов материальных оборотных средств (полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали, сырьё, топливо, материалы и т.д.)

	Инвестиции в нематериальные активы	
	Финансовые инвестиции в том числе:	
	Финансовые производственно-ориентированные инвестиции	Финансовые вложения, опосредующие движение реальных инвестиций (приобретение акций предприятия)
	Финансовые спекулятивные инвестиции	Финансовые вложения, направленные на прирост денег за счёт спекуляций ценными бумагами и валютами разных стран.
	Интеллектуальные инвестиции	Вложение средств в подготовку специалистов, приобретение ноу-хау, проведение научных исследований и разработок и т.д.
Возможность участия в управлении предприятием	Прямые инвестиции	Инвестиции, осуществляемые юридическими или физическими лицами, имеющими право участия в управлении объектом инвестирования (т.е. контролирующими не менее 10% голосующих акций акционерного общества или уставного капитала предприятия), либо получающими такое право в результате вложения инвестиций.
	Портфельные инвестиции	Покупка акций и паев, не дающих инвестору возможности влияния на управление предприятием (т.е. даже после произведённой покупки его доля в капитале предприятия не достигнет 10%)
	Прочие инвестиции	Предоставление кредитов различных видов (торговых, инвестиционных и т.д.), не предполагающее участие кредитора в управлении
Срок инвестирования	Быстро окупаемые инвестиции	Срок окупаемости до 6 месяцев
	Среднесрочно окупаемые инвестиции	Срок окупаемости от 6 месяцев до 1,5 лет
	Долгосрочно окупаемые инвестиции	Срок окупаемости свыше 1,5 лет

3. Инвестиционный процесс на предприятии

Инвестиционный процесс организуется благодаря государственной инвестиционной политике финансовыми институтами и финансовыми рынками, которые сводят поставщиков денег с теми, кто предъявляет на них спрос.

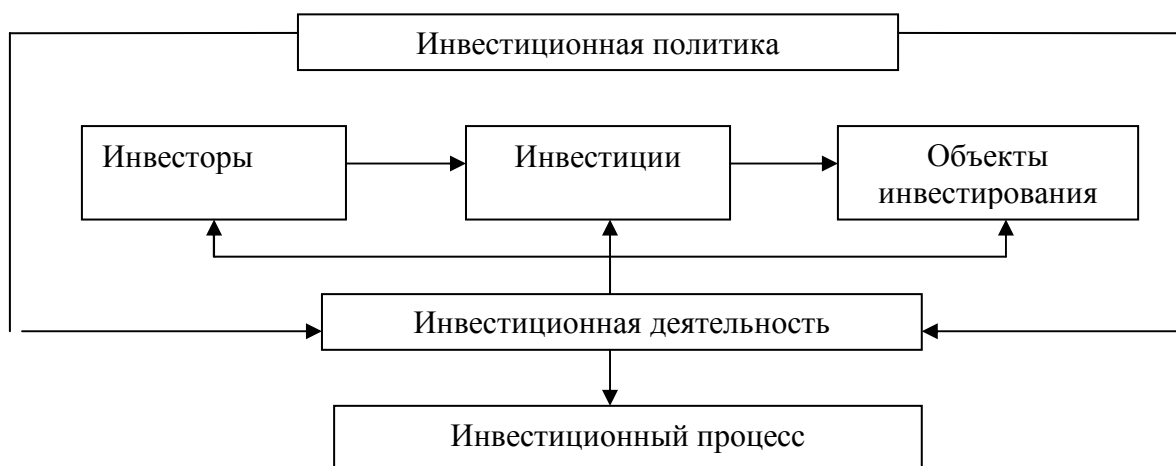


Рис. 1 Структура инвестиционного процесса

Осуществление инвестиционного процесса в экономике любого типа предполагает наличие ряда условий, основными из которых являются: достаточный для функционирования инвестиционной сферы ресурсный потенциал; существование экономических субъектов, способных обеспечить инвестиционный процесс ресурсами в необходимых масштабах; механизм трансформации инвестиционных ресурсов в объекты инвестиционной деятельности.

Из всего вышесказанного следует, что инвестиционный процесс обладает всеми признаками системы: в нем всегда присутствует субъект – инвестор, в качестве которого могут выступать физические и юридические лица, а также государство и международные организации; объект – объекты вложения капитала, среди которых можно выделить ценные бумаги, научно-техническую продукцию, интеллект человека, вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства и др.; связь между субъектом и объектом – целесообразная инвестиционная деятельность; среда в которой они взаимодействуют – инвестиционная среда, формируемая под воздействием инвестиционной политики.

4. Экономическая эффективность инвестиций и резервы ее роста

Методология и методы оценки эффективности инвестиционных проектов в РФ определены в «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования» от 31.03.94 №7 – 12/47.

Согласно методическим рекомендациям при оценке эффективности инвестиционных проектов определяют:

- коммерческую (финансовую) эффективность, т.е. финансовые последствия от реализации проекта для его непосредственных участников;
- бюджетная эффективность – финансовые последствия от осуществления проекта для федерального, регионального и местного бюджетов;
- экономическая эффективность – затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников проекта и допускающие стоимостное измерение.

Оценку эффективности инвестиционных проектов производят с учётом дисконтирования доходов, т.е. путём приведения их к стоимости на момент сравнения. Это объясняется тем, что денежные затраты и поступления осуществляются в различные временные периоды и, следовательно, имеют разное значение. Доход, полученный в более ранний период, имеет большую стоимость, чем доход, полученный в более поздний период. То же касается и затрат. Затраты, произведённые в более ранний период, имеют большую стоимость, чем затраты, произведённые позже.

При оценке инвестиционных проектов с учётом временного фактора используют следующие показатели:

- срок (период) окупаемости;
- чистая текущая стоимость доходов (ЧТСД);
- ставка доходности проекта (коэффициент рентабельности проекта);
- внутренняя ставка доходности проекта;
- модифицированная ставка доходности;
- ставка доходности финансового менеджмента.

Период (срок) окупаемости Ток, лет, проекта определяется как ожидаемое число лет, необходимое для полного возмещения инвестиционных затрат по формуле:

$$T_{ок} = T_{ngo} + HZ_{ngo} / D_{ngo},$$

где T_{ngo} – число лет, предшествующих году окупаемости, лет,

HZ_{ngo} – невозмещённые затраты на начало года окупаемости, р.,

D_{ngo} – приток наличности в течение года окупаемости, р.

1.15 Лекция № 15 (2 часа)

Тема: «Качество продукции и ее показатели»

1.17.1 Вопросы лекции

1. Понятие и значение качества продукции.
2. Оценка качества продукции.
3. Показатели качества продукции.

1.17.2. Краткое содержание вопросов.

1. Понятие и значение качества продукции.

В современной рыночной экономике качество продукции относится к числу важнейших показателей деятельности предприятия. Повышение качества продукции в значительной степени определяет выживаемость и успех предприятия, рост эффективности производства, экономию всех используемых на предприятии видов ресурсов.

Понятие качества продукции регламентировано в Российской Федерации государственным стандартом ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения»: «Качество – совокупность свойств продукции, обуславливающих её пригодность удовлетворять определённые потребности в соответствии с её назначением».

Согласно международному стандарту ISO 8402. 1994, качество – совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные или предполагаемые потребности.

Таким образом, основное место в оценке качества продукции или услуг в рыночной экономике отводится потребителю, а стандарты (в том числе и международные) лишь закрепляют и регламентируют прогрессивный опыт, накопленный в области качества.

2. Оценка качества продукции

Основное место в оценке качества продукции отводится потребителю. Можно сказать, что качество – это общественная оценка, показывающая степень удовлетворения потребностей в конкретных условиях. Она постоянно меняется (это величина непостоянная). Поэтому качество не может быть абсолютным. Оценка качества производят, сравнивая набор характеристик с аналогичным набором некоего эталона. Эталонами служат лучшие образцы отечественной и зарубежной продукции. (эталон – это товар, имеющий максимальный объем продаж и наилучшую перспективу сбыта в будущем)

Вся промышленная и сельскохозяйственная продукция систематизирована (по назначению, типоразмеру, условиям использования и т.д.), имеет кодовое название и в виде различных квалификационных группировок включена в Общероссийский классификатор продукции (ОКП). Классификационные показатели используются на начальных этапах оценки качества продукции для формирования групп аналогов продукции.

Экономически оптимальное качество $K_{\text{опт}}$, может быть определено из выражения:

$$K_{\text{опт}} = Q / C,$$

где Q – качество изделия,

C – затраты на приобретение и эксплуатацию изделия.

Определить величину C несложно, поскольку она включает продажную цену изделия, затраты по эксплуатации, ремонту и утилизации изделия. Сложнее определить числитель, т.е. качество, включающее самые разнообразные показатели. Этим занимается целая наука – квалиметрия, которая разработала достаточно приемлемые методы по количественной оценке качества продукции.

3. Показатели качества продукции

Количественная характеристика свойств продукции, составляющих ее качество, называется показателем качества продукции. В настоящее время признана классификация следующих десяти групп свойств и соответственно показателей: назначения, надежности, технологичности, стандартизации и унификации, эргономические, эстетические, транспортабельности, патентно-правовые, экологические, безопасности.

Показатели назначения характеризуют основную функциональную величину полезного эффекта от эксплуатации изделия. Для продукции производственно-технического назначения таким показателем может служить ее производительность.

Показатели надежности характеризуют свойства объекта сохранять во времени в установленных пределах значения всех параметров и требуемых функций. Надежность объекта включает четыре показателя: безотказность, долговечность, ремонтпригодность и сохраняемость. В зависимости от назначения продукции и условий ее применения могут использоваться как все, так и некоторые из указанных показателей.

Безотказность - это свойство изделия непрерывно сохранять работоспособность в течение некоторого интервала времени. Безотказность чрезвычайно важна для некоторых механизмов автомобилей (тормозная система, рулевое управление). Для воздушных судов безотказность является самым основным показателем качества.

Долговечность - свойство изделия сохранять работоспособность до разрушения или другого предельного состояния.

Ремонтоспособность - это свойство изделия, выражающееся в его приспособленности к проведению операций технического обслуживания и ремонта.

Сохраняемость - это способность объекта сохранять свои свойства в определенных условиях. Сохраняемость играет важную роль для пищевой продукции.

Показатели технологичности характеризуют эффективность конструкторско-технологических решений для обеспечения высокой производительности труда при изготовлении и ремонт изделий. Именно с помощью технологичности обеспечивается массовость выпуска продукции, рациональное распределение затрат материалов, средств, труда и времени при технологической подготовке производства, изготовлении и эксплуатации изделий.

Показатели стандартизации и унификации характеризуют насыщенность продукции стандартными, унифицированными и оригинальными составными частями, а также уровень унификации по сравнению с другими изделиями. Все детали изделия делятся на стандартные, унифицированные и оригинальные. Чем больше стандартных и унифицированных деталей в изделии, тем лучше как для производителя, так и для ее потребителя.

Эргономические показатели отражают удобство эксплуатации изделия человеком. Взаимодействие человека с изделием выражается через комплекс гигиенических, антропометрических, физиологических и психологических свойств человека. Это могут быть усилия, необходимые для управления трактором, автомобилем, расположение руля у велосипеда, освещенность, температура, влажность, запыленность, шум, вибрация, излучение и т.д.

Эстетические показатели характеризуют композиционное совершенство изделия. Это рациональность формы, сочетание цветов, стабильность товарного вида изделия, стиль и т.д.

Показатели транспортабельности выражают приспособленность изделия для транспортировки различным транспортом без нарушения его свойств.

Патентно-правовые показатели характеризуют патентную защиту и патентную чистоту продукции и являются существенным фактором при определении конкурентоспособности.

Экологические показатели отражают степень влияния вредных воздействий на окружающую среду, которые возникают при хранении, эксплуатации или потреблении продукции, например содержание вредных примесей, вероятность выбросов вредных частиц, газов, излучений при хранении, транспортировании эксплуатации продукции.

Показатели безопасности определяют степень безопасности эксплуатации и хранения изделий, т.е. обеспечивают безопасность при монтаже, обслуживании, ремонте, хранении, транспортировке, потреблении продукции.

1.16 Лекция № 16 (2 часа)

Тема: «Прекращение деятельности предприятия»

1.18.1 Вопросы лекции

1. Жизненные циклы предприятия.
2. Реорганизация предприятий.
3. Банкротство предприятий.
4. Ликвидация предприятий.

1.18.2. Краткое содержание вопросов.

1. Жизненные циклы предприятия

Предприятие, как субъект хозяйствования, в процессе функционирования проходит ряд стадий: создание, рост, зрелость, спад, реорганизация (реструктуризация) или санация, банкротство, ликвидация (рис. 1).

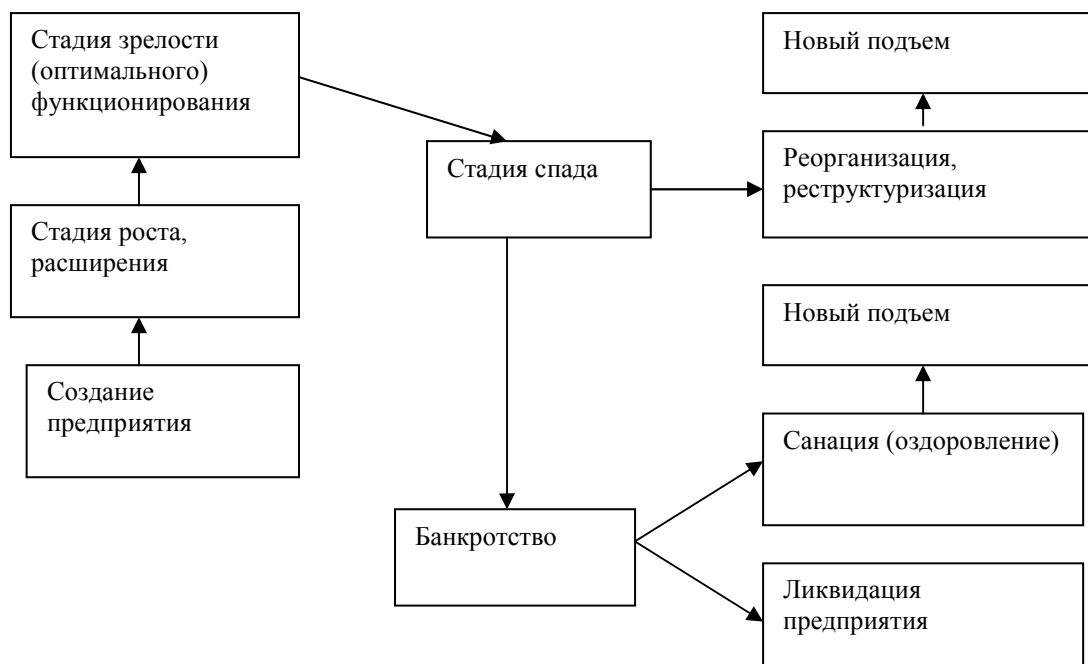


Рис. 1. Стадии жизненного цикла предприятия

Первая стадия - создание предприятия и его становление. О возникновении субъекта хозяйствования свидетельствует факт его регистрации в соответствующих органах исполнительной власти.

На этой стадии происходит уточнение сферы деятельности предприятия, определение целей и выбор стратегии деятельности, разработка производственной и организационной структуры предприятия, подбор необходимого персонала, закупка оборудования, сырья, организация производства продукции (услуг) и управления предприятием.

На стадии роста и расширения деятельности предприятия происходит позиционирование его продукции на рынке, поиск лучших партнеров, завоевание своей доли на рынке, обеспечение рентабельной работы предприятия.

Стадия зрелости или оптимального функционирования характеризуется успешной высокоэффективной работой предприятия на основе отработанной технологии и организации производства, прогрессивных форм и методов управления предприятием, активной маркетинговой деятельности.

Если предприятие способно к изменениям, гибко реагирует на динамику внешней среды, быстро адаптируется к потребностям рынка, оно может долгие годы успешно функционировать, не боясь падения рентабельности и банкротства.

Если же предприятие своевременно не реагирует на требования различных стадий жизненного цикла, то дело будет неуклонно приближаться к спаду деловой активности и банкротству.

Однако существуют некоторые условия, выполнение которых помогает сохранить нормальное функционирование предприятия и уменьшать риск банкротства:

- избегать излишнего оптимизма, когда кажется, что дело идет успешно;
- разрабатывать и осуществлять качественные планы по маркетингу с четкими целями;
- систематически делать обоснованные прогнозы по наличности;
- идти в ногу с потребностями рынка;
- своевременно выявлять критические моменты, которые могут представлять собой угрозу для предприятия.

2. Реорганизация предприятий.

Руководители предприятия должны обращать внимание на любые изменения в

функционировании самого предприятия и в окружающей среде, которые могут быть первыми сигналами о надвигающейся беде.

Наименее жесткая альтернатива банкротству - реорганизация предприятия, цель которой - оживить предприятие. В этом случае разрабатывается и осуществляется план выхода из кризисной ситуации, который может включать слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования предприятия, в результате чего создаются новые, ликвидируются существующие юридические лица, меняется организационно-правовая форма предприятия.

Особой формой реорганизации является реструктуризация предприятия, которая включает систему мероприятий по улучшению управления на предприятиях, повышению эффективности производства и конкурентоспособности продукции, повышению производительности труда, снижению издержек производства, улучшению финансово-экономических результатов деятельности.

Реструктуризация должна способствовать оздоровлению экономики предприятия, восстановлению платежеспособности и ликвидности, финансовой устойчивости.

В том случае, когда результаты деятельности предприятия ведут к банкротству, может быть проведена санация (оздоровление) предприятия.

Санация - это комплекс мероприятий, направленных на предотвращение банкротства и ликвидацию предприятия. Суть санации состоит в передаче (по решению суда) функций по управлению делами фирмы государственному органу или совету кредиторов из числа уполномоченных специалистов по делам о несостоятельности.

Применение процедуры санации создает реальные возможности для решения следующих задач:

- обеспечение выживания предприятия;
- заключение мировой сделки между должниками и кредиторами;
- достижение лучшей реализации активов предприятия, чем при его ликвидации.

Санация может осуществляться организационными и финансовыми методами. В первом случае проводятся изменения в административном аппарате предприятия, устраняются или сокращаются нерентабельные подразделения. Финансовые меры могут предусматривать выпуск новых акций или облигаций для мобилизации денежного капитала, увеличение банковских кредитов и предоставление бюджетных субсидий, уменьшение дивидендов (процентов) по акциям (облигациям, депозитам), отсрочку их погашения (выплат), перевод краткосрочной задолженности в долгосрочную.

3. Банкротство предприятий.

Если санация не принесла ожидаемых результатов, проводится процедура банкротства. В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ под несостоятельностью (банкротством) понимается неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды.

Основным признаком несостоятельности (банкротства) является приостановление текущих платежей - предприятие не обеспечивает или заведомо не способно обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения. По истечении указанного срока кредиторы предприятия-должника получают право на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании его несостоятельным (банкротом). В суд может обратиться с заявлением и сам должник.

4. Ликвидация предприятий

Ликвидация предприятия, т.е. прекращение его деятельности, происходит по причине банкротства по решению собственника имущества, либо по решению суда.

При ликвидации субъекта хозяйствования в обязательном порядке создается

ликвидационная комиссия, публикуются в печати объявления о ликвидации, определяется предельный срок предъявления претензий к субъекту хозяйствования.

Ликвидационная комиссия определяет источники удовлетворения и очередности погашения всех обязательств. Выявляются остатки денежных средств на расчетном счете, в кассе, взыскивается дебиторская задолженность, определяются активы (материальные и нематериальные), подлежащие реализации. В первую очередь удовлетворяются претензии наемного персонала, затем удовлетворяются обязательства перед государственными органами (налоговой инспекцией, внебюджетными органами и т.д.), в последнюю очередь удовлетворяют имущественные и денежные претензии кредиторов. Оставшиеся после ликвидации и удовлетворения имущественных претензий средства передаются собственникам субъекта хозяйствования и распределяются между ними в порядке, оговоренном в уставе или ином документе.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

2.1 Практическое занятие № 1 (ПЗ-1)

Тема: «Предприятие – основное звено экономики»

2.1.1 Задания для работы

1. Предприятие - понятие, краткая характеристика.
2. Цель функционирования предприятия.
3. Конкуренция и предприятие.
4. Организационные структуры предприятия.
5. Управление предприятием.
6. Юридические лица: понятия, основные характеристики и правоспособность.

2.1.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.1.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.2 Практическое занятие № 2 (ПЗ-2)

Тема: «Производственная программа предприятия»

2.2.1 Задания для работы

1. Экономическая сущность производственной программы.
2. Натуральные, стоимостные и трудовые измерители: методика определения.
3. Показатели, характеризующие производственную программу.

2.2.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.2.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.3 Практическое занятие № 3 (ПЗ-3)

Тема: «Производственная мощность предприятия»

2.3.1 Задания для работы:

1. Методика расчета производственной мощности предприятия.
2. Охарактеризуйте виды производственных мощностей.
3. В чем смысл баланса загрузки оборудования на предприятии.
4. Какова динамика производственных мощностей перерабатывающих предприятий в регионе.

2.3.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.3.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.4 Практическое занятие № 4 (ПЗ-4)

Тема: «Организационно-правовые формы предприятий»

2.4.1 Задания для работы

1. Дайте определение хозяйственных товариществ.
2. Каковы цели коммерческих и некоммерческих организаций?
3. Каковы сущность, виды и особенности хозяйственных обществ?
4. Ассоциативные формы предпринимательств.
5. Перечислите отличительные особенности кооперативов

2.4.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.4.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.5 Практическое занятие № 5 (ПЗ-5)

Тема: «Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства»

2.5.1 Задания для работы

1. Экономическое значение концентрации производства.
2. Оптимальные размеры производства.
3. Показатели уровня концентрации
4. Основные направления и особенности специализации.

5. Экономическая эффективность специализации.
6. Формы кооперирования производства.
7. Экономическая эффективность комбинирования.
8. Особенности развития комбинирования в отраслях промышленности.

2.5.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.5.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.6 Практическое занятие №6 (ПЗ-6)

Тема «Обеспеченность предприятия основными производственными фондами»

2.6.1 Задания для работы

1. Основные производственные фонды: сущность и назначения.
2. Учет наличия и движение основных производственных фондов.
3. Сущность понятия «амортизация». Ее назначение, величина и виды.
4. Показатели использования основных производственных фондов на предприятии.
5. Анализ использования основных средств.

2.6.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.6.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.7 Практическое занятие № 7 (ПЗ-7)

Тема: «Оборотные средства предприятия»

2.7.1 Задания для работы

1. Экономическое содержание, состав и структура оборотных средств.
2. Хозяйствование с оборотными средствами и показатели его оценки.
3. Нормирование оборотных средств.
4. Управление оборотными средствами (запасами).
5. Показатели эффективности использования оборотных средств.

2.7.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с

вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.7.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.8 Практическое занятие №8 (ПЗ- 8)

Тема: «Земельные ресурсы предприятия и рынок земли»

2.8.1 Задания для работы

1. Состав, структура, особенности и значение земельных ресурсов.
2. Основные методы оценки земель.
3. Понятие и значение мониторинга земель и земельного кадастра.
4. Экономическая эффективность использования земельных ресурсов.
5. Земельная реформа и рынок земель сельскохозяйственного назначения в РФ.

2.8.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.8.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.9 Практическое занятие № 9 (ПЗ-9)

Тема: «Персонал предприятия. Производительность труда»

2.9.1 Задания для работы

1. Структура и управление персоналом предприятия.
2. Показатели производительности труда.
3. Определение потребности в персонале.
4. Управление персоналом.
5. Производительность труда.
6. Мотивация и оплата труда персонала.

2.9.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.9.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.10 Практическое занятие №10 (ПЗ-10)

Тема: «Издержки производства и себестоимость продукции»

2.10.1 Задания для работы

1. Понятие издержек производства.
2. Расчет плановых калькуляций себестоимости продукции.
3. Разработка сметы затрат на производство и реализацию продукции.
4. Состав и классификация затрат при исчислении себестоимости продукции.
5. Факторы снижения себестоимости продукции.

2.10.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.10.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.11 Практическое занятие № 11 (ПЗ-11)

Тема: «Экономическая эффективность деятельности предприятия»

2.11.1 Задания для работы

1. Валовой доход: сущность и его формирование.
2. Прибыль: сущность и ее формирование.
3. Управление формированием прибыли.
4. Механизм формирования, налогообложения и распределения.
5. Рентабельность производства, показатели.

2.11.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.11.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.12 Практическое занятие № 12 (ПЗ-12)

Тема: «Цены и их влияние на характер ведения предприятия»

2.12.1 Задания для работы

1. Виды цен и их характеристика.
2. Основные ценовые стратегии предприятия.
3. Методы ценообразования.
4. Факторы, влияющие на уровень цен в современных условиях.

2.12.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.12.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.13 Практическое занятие № 13 (ПЗ-13)

Тема: «Налогообложение и управление финансами предприятия»

2.13.1 Задания для работы

1. Федеральные налоги.
2. Региональные налоги.
3. Местные налоги
4. Управление финансами и оценка финансового состояния предприятия.
5. Оперативное финансовое планирование.
6. Бюджет предприятия.
7. Безубыточность работы предприятия.

2.13.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.13.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.14 Практическое занятие № 14 (ПЗ-14)

Тема: «Оплата труда на предприятии»

2.14.1 Задания для работы

1. Охарактеризуйте: - сдельную форму оплаты труда; - сдельно-премиальную; - аккордную; - косвенно-сдельную; - сдельно-прогрессивную.
2. Дайте понятия повременной системы оплаты труда.
3. В чем смысл простой повременной оплаты труда, коллективной, и штатно-окладной оплаты труда.

2.14.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.14.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.15 Практическое занятие № 15 (ПЗ-15)

Тема: «НТП и инновации на предприятии»

2.15.1 Задания для работы

1. Понятие и значение научно-технического прогресса.
2. Инновации: понятие и виды.
3. Оценка экономической эффективности достижений НТП.
4. Оценка экономической эффективности инноваций.

2.15.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.15.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.16 Практическое занятие № 16 (ПЗ-16)

Тема: «Инвестиции и инвестиционный процесс на предприятии»

2.16.1 Задания для работы

1. Основные методы оценки инвестиций на предприятии.
2. Социальная эффективность инвестиций.
3. Коммерческая эффективность инвестиций.

2.16.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.16.3. Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.17 Практическое занятие № 17 (ПЗ-17)

Тема: «Инвестиции и инвестиционный процесс на предприятии»

2.17.1 Задания для работы

1. Роль и влияние качества продукции на деятельность предприятия.
2. Оценка качества продукции.
3. Сертификация и стандартизация продукции.
4. Пути повышения качества продукции.

2.17.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.17.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.

2.18 Практическое занятие № 18(ПЗ-18)

Тема: «Прекращение деятельности предприятия»

2.18.1 Задания для работы

1. Понятие, сущность реорганизации предприятий.
2. Понятие и причины банкротства предприятий.

2.18.2 Краткое описание проводимого занятия

Студенты выступают с докладами по вопросам практического занятия. Выступления могут сопровождаться мультимедийными презентациями, видеофильмами, другими иллюстрационными материалами. После каждого выступления проводится дискуссия с вовлечением всех студентов группы. Преподаватель руководит дискуссией, задает вопросы, выступает экспертом в случае спорной ситуации.

2.18.3 Результаты и выводы

В конце занятия преподаватель подводит итоги, делает выводы, выдает задание на следующее занятие.