

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

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ**

Б1.Б.20 Экономика организаций

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки Производственный менеджмент

Форма обучения очная

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. Организация самостоятельной работы**
- 2. Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов**

1. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1.1 Организационно-методические данные дисциплины

№ п/п	Наименование тем	Количество часов по видам самостоятельной работы			
		курсовые работы (проекты)	индивиду альные домашни е задания	самостоя тельное изучение вопросов	подготов ка к занятиям
1.	Модуль 1 Общая характеристика предприятия			30	
1.1	Модульная единица 1 Предприятие – основное звено экономики			6	
1.2	Модульная единица 2 Производственная программа предприятия			6	
1.3	Модульная единица 3 Производственная мощность предприятия			6	
1.4	Модульная единица 4 Организационно-правовые формы предприятия			6	
1.5	Модульная единица 5 Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства			6	
2.	Модуль 2 Обеспеченность предприятия производственными ресурсами			24	
2.1	Модульная единица 6 Обеспеченность предприятия основными производственными фондами			6	
2.2	Модульная единица 7 Оборотные средства предприятия			6	
2.3	Модульная единица 8 Земельные ресурсы предприятия и рынок земли			6	
2.4	Модульная единица 9 Персонал предприятия. Производительность труда.			6	
3.	Модуль 3 Формирование издержек и эффективность производства			24	
3.1	Модульная единица 10 Издержки производства и себестоимость продукции			6	

3.2	Модульная единица 11 Экономическая эффективность деятельности предприятия			6	
3.3	Модульная единица 12 Цены и их влияние на характер ведения предприятия			6	
3.4	Модульная единица 13 Налогообложение и управление финансами предприятия			6	
4.	Модуль 4 Факторы, влияющие на деятельность предприятия			30	
4.1	Модульная единица 14 Оплата труда на предприятии			6	
4.2	Модульная единица 15 НТП и инновации на предприятии			6	
4.3	Модульная единица 16 Инвестиции и инвестиционный процесс на предприятии			6	
4.4	Модульная единица 17 Качество продукции и ее показатели			6	
4.5	Модульная единица 18 Прекращение деятельности предприятия			6	
5.	Промежуточная аттестация (экзамен)	×	×	×	×
6.	Всего в семестре			108	
7.	Итого			108	

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ИЗУЧЕНИЮ ВОПРОСОВ

2.1 Модульная единица 1

«Предприятие – основное звено экономики»

2.1.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Экономические, социальные и правовые условия, необходимые для деятельности предприятия.
2. Виды конкурентных преимуществ предприятий

2.1.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Экономические, социальные и правовые условия, необходимые для деятельности предприятия.

Государство является важнейшим фактором внешней среды. Оно определяет (устанавливает) правовые нормы (основные правила) функционирования хозяйствующих субъектов. По существу хозяйствующие субъекты находятся в определенной законодательной среде. Законодательные акты зачастую характеризуются не только сложностью, но и подвижностью, а иногда и неопределенностью. Деятельность хозяйствующего субъекта регулируется не только федеральными законами, но и требованиями (постановлениями, решениями) органов государственного регулирования и местного самоуправления.

Государственные органы реализуют функции государственного управления страной и регулирования экономики на различных уровнях — от федерального до местного. В настоящее время согласно действующему законодательству государство не может вмешиваться в оперативно-хозяйственную деятельность хозяйствующего субъекта напрямую. Регулирование деятельности хозяйствующего субъекта осуществляется как через множество законодательных и нормативных актов, инструкций, положений, так и через методы косвенного воздействия, которые определенным образом влияют на деятельность хозяйствующего субъекта: фискальная, монетарная, кредитная и таможенная политика.

Правовой статус хозяйствующего субъекта устанавливается хозяйственным законодательством. Наиболее общие положения, регулирующие имущественные взаимоотношения между юридическими лицами, юридическими и физическими лицами и, наконец, между физическими лицами, определяются Гражданским кодексом РФ, а порядок разрешения возникающих споров в судебных инстанциях — Гражданско-процессуальным кодексом РФ.

Гражданский кодекс РФ, определяющий права и ответственность субъектов права в области имущественных взаимоотношений, раскрывается в системе законов о собственности, земле и земельных отношениях, о банках и банковской системе, в таможенном законодательстве, о биржах и биржевой деятельности.

Правовой статус хозяйствующего субъекта в области налогообложения и налоговой системы отражен в Налоговом кодексе, вступившим в силу с 1 января 2002 г. Государство в качестве регулирующего механизма широко использует налоговые системы. С помощью таких экономических, а не административных инструментов, как налоговые ставки, налоговые льготы, наряду с маневрированием ставки рефинансирования, ссудным капиталом, государственными закупками, дотациями и другими государство регулирует экономику в определенном желательном направлении.

Особое место в системе хозяйственного права занимает трудовое право. Новый Трудовой кодекс РФ, вступивший в силу с 1 февраля 2002 г., регулирует комплекс

важнейших вопросов, связанных с определением прав и обязанностей наемных рабочих и работодателей, включая такие важнейшие вопросы, как регламентация времени труда и отдыха, порядок найма, увольнения рабочей силы, гарантии в области оплаты труда и различных компенсаций (при увольнении, санкции за несвоевременную выплату заработной платы, дополнительные отпуска, компенсации вредных и тяжелых условий труда и др.).

Особо следует отметить наличие элементов экономического законодательства в России в составе законодательных и нормативных актов. Однако экономическое законодательство далеко не совершенно и не решает многих весьма актуальных проблем безопасности населения и окружающей среды.

Вся совокупность законов, подзаконных актов по хозяйственным вопросам и создает сектор правовой инфраструктуры, в которой функционируют хозяйствующие субъекты. Задачей этого сектора является правовое обеспечение их деятельности.

Кроме того, взаимоотношения хозяйствующего субъекта с органами государственного и местного управления регулируются Административным кодексом РФ, вопросы несостоятельности хозяйствующего субъекта — Законом РФ о банкротстве (несостоятельности).

2. Виды конкурентных преимуществ предприятий

Повышение уровня конкурентоспособности предприятий и их продукции, оптимизация функционирования фирм и элементарное выживание в рыночной среде — фундаментальная проблема современной экономики.

Необходимо различать понятия конкурентоспособность предприятия и конкурентоспособность продукции.

Конкурентоспособность предприятия — это способность прибыльно производить и реализовывать продукцию по цене не выше и по качеству не хуже, чем у любых других контрагентов в своей рыночной нише. Другими словами, конкурентоспособность предприятия — это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за её пределами.

Основой конкурентоспособности предприятия является конкурентоспособность его продукции.

Конкурентоспособность товара — совокупность его качественных и стоимостных характеристик, которая обеспечивает удовлетворение конкретной потребности покупателя и выгодно для покупателя отличается от аналогичных товаров — конкурентов.

Конкурентоспособность товара зависит от степени удовлетворённости покупателя товаром. Она определяется (в отличие от качества) только той совокупностью свойств, которые представляют несомненный интерес для определённой группы покупателей и обеспечивают удовлетворение данной конкретной потребности. Прочие характеристики и свойства продукции во внимание не принимаются. Товар с более высоким уровнем качества может быть менее конкурентоспособен, если его стоимость значительно повысилась за счёт придания товару новых свойств, не затребованных группой потребителей, для которых он предназначен. Кроме того, один и тот же продукт может быть конкурентоспособен на внутреннем рынке и неконкурентоспособен на внешнем, и наоборот.

Для оценки уровня конкурентоспособности товара вся продукция предприятия подразделяется на группы. Каждая группа товаров характеризуется определёнными технико-экономическими показателями и организационно-экономическим уровнем производства.

Товары собственного производства и конкурирующих фирм оцениваются по уровню их конкурентоспособности. Каждый параметр, входящий в соответствующую группу технических, экономических или технико-экономических показателей, оценивается по уровню доверия, который устанавливается от 0,7 до 0,99.

Уровень доверия параметров, которые основываются на новых технических решениях, может превышать единицу, но не более чем на 0,5. В каждом конкретном случае уровень доверия устанавливается по данным экспертной оценки.

Показатель относительной конкурентоспособности i -ого товара n -ой группы показателей OKC_{in} , определяется как произведение индивидуальных уровней доверия j -ых параметров, входящих в соответствующую n -ую группу показателей, по формуле:

$$OKC_{in} = UD_{in1} \times UD_{in2} \times \dots \times UD_{inj},$$

где UD_{in1} , UD_{in2} , UD_{inj} – индивидуальный уровень доверия i -ого товара n -ой группы показателей j -ого параметра.

Показатель относительной конкурентоспособности рассчитывается по всем группам показателей: экономическим, техническим, технико-экономическим и т.д.

Интегральный показатель относительной конкурентоспособности i -го товара $ИОКС_i$, определяется как произведение показателей относительной конкурентоспособности всех групп показателей от первой до n -ой:

$$ИОКС_i = OKC_{i1} \times OKC_{i2} \times \dots \times OKC_{in}.$$

Интегральный показатель конкурентоспособности определённой номенклатуры товара собственного производства не должен быть ниже показателя аналогичного товара у товаропроизводителя – конкурента.

Второй способ. Критерием для вычисления конкурентоспособности техники считается цена потребления этого товара C_n :

$$C_n = C_{np} + C_{nu} \quad (3.4)$$

где C_{np} – цена приобретения новой техники,

C_{nu} – издержки у потребителя, связанные с использованием новой техники за весь нормативный срок ее службы.

Для покупателя все расходы делятся на две категории. Во-первых, постоянные затраты, которые осуществляются одновременно и в дальнейшем не изменяют своей величины, т.е. покупная цена изделия, расходы на установку, монтаж и пр. Во-вторых, переменные затраты, осуществляющиеся в процессе пользования изделием; они включают эксплуатационные расходы (энергия, сырье, рабочая сила и т.п.), текущий ремонт и обслуживание и др.

Величину переменных затрат I_n для юридических лиц можно исчислить так:

$$I_n = \sum_{t=1}^{T_{ni}} (3П_i + I_{рем i} + I_{мр i} + A_i + I_{нр i}),$$

где $3П_i$ – годовой фонд заработной платы обслуживающего персонала с отчислениями в единый социальный фонд,

$I_{рем i}$ – годовые затраты на текущий ремонт и обслуживание,

$I_{мр i}$ – годовые расходы на топливо, энергию, горюче-смазочные материалы, связанные с эксплуатацией техники,

A_i – годовая величина амортизации,

$I_{нр i}$ – прочие годовые издержки, связанные с эксплуатацией техники,

T_{ni} – нормативный срок службы.

Окончательный вид выражения для цены потребления с учетом предыдущей формулы и дисконтирования примет вид:

$$C_n = C_{np} + \sum_{t=1}^{T_{ni}} (3П_i + I_{рем i} + I_{мр i} + A_i + I_{нр i}) \cdot \frac{1}{(1+E)^t},$$

где E – ставка дисконтирования.

По мере старения изделия сумма переменных затрат возрастает, соответственно увеличивается их доля в цене потребления.

На основе этих противоположных тенденций формируется. Удельная цена потребления, которая в определенный момент достигает своего минимума, т.е. становится оптимальной. Период, за который достигается оптимальный уровень цены потребления

при нормальной интенсивности эксплуатации, называется экономическим ресурсом изделия.

При одинаковом уровне качества товаров-конкурентов более конкурентоспособным принимается тот, у которого ниже цена реализации.

Четвертый способ. Основан на сопоставлении товаров-конкурентов с учетом их технического уровня и продажной цены.

Вначале определяются количественные показатели уровня качества сравниваемого и базового образца (товара) по формуле:

$$KP = KP_{\varepsilon} \times KP_m \times KP_n,$$

где KP – комплексный показатель уровня качества товара,

KP_{ε} – комплексный показатель эстетико-эргономического уровня,

KP_m – комплексный показатель технического уровня,

KP_n – комплексный показатель надежности.

Далее исчисляются показатели конкурентоспособности сравниваемого образца и товара, принятого за базу сравнения:

$$PK_i = \frac{KP_i}{C_i}; \quad PK_{\varepsilon} = \frac{KP_{\varepsilon}}{C_{\varepsilon}},$$

где PK_i , PK_{ε} – показатель конкурентоспособности сравниваемого образца и товара-эталона,

KP_i , KP_{ε} – комплексный показатель уровня качества сравниваемого образца и товара-эталона,

C_i , C_{ε} – предполагаемая или фактическая цена реализации рассматриваемого образца и товара-эталона.

Если $PK_i > PK_{\varepsilon}$, то сравниваемый товар является более конкурентоспособным; если $PK_i < PK_{\varepsilon}$ – менее конкурентоспособным; $PK_i = PK_{\varepsilon}$ – конкурентоспособность одинакова.

Наиболее наглядное представление дает относительный показатель конкурентоспособности OP_k :

$$OP_k = \frac{PK_i}{PK_{\varepsilon}}.$$

Если $OP_k \geq 1$, то показатель конкурентоспособности рассматриваемого образца превышает или равен показателю конкурентоспособности базового.

Пятый способ. Уровень конкурентоспособности определяется из сопоставления как технических, так и экономических параметров. Из технических параметров выбираются только такие, которые в наибольшей степени интересуют покупателя. Далее рассчитываются индексы по каждому техническому параметру, а на их основе выявляются сводные параметрические индексы $I_{\text{тп}}$ по каждому сравниваемому изделию:

$$I_{\text{тп}} = \sum_{i=1}^n I_i a_i$$

где I_i – индивидуальный индекс i -го технического параметра,

a_i – вес i -го параметра,

n – количество параметров.

Создание весовой базы технических параметров – наиболее ответственная и сложная часть всего анализа конкурентоспособности. Основным источником данных для построения весовой базы служат рыночные исследования – спрос потребителей, выставка образцов. На практике чаще всего помимо оценки мнения потребителей (а иногда и без таковой) оценку дают специалисты, связанные со сбытом товаров, в той или иной степени знакомые с требованиями потребителей.

Сопоставление сводных технических параметров по каждому изделию дает возможность определить наиболее предпочтительное из них для покупателя. Более конкурентоспособным считается то изделие, у которого значение $I_{\text{тп}}$ – максимальное.

Сводный индекс по экономическим параметрам $I_{\text{эп}}$ находится из выражения:

$$I_{эн} = \frac{ЦП_i}{ЦП_б},$$

где $ЦП_b$, $ЦП_i$ – цена потребления соответственно сравниваемого и базового образцов.

Если $I_{эн} < 1$, то сравниваемый образец более конкурентоспособный по сравнению с базовым по экономическим параметрам; $I_{эн} > 1$ – наоборот; $I_{эн} = 1$ – изделия равнозначны.

Для определения уровня конкурентоспособности как по техническим, так и по экономическим параметрам определяется интегральный показатель конкурентоспособности $K_{и}$:

$$= \frac{I_{тн}}{I_{эн}},$$

где $I_{тн}$ – сводный индекс по техническим параметрам,

$I_{эн}$ – сводный индекс по экономическим параметрам.

Данный метод более предпочтителен по сравнению с предыдущим, так как позволяет учитывать, насколько хороши сравниваемые изделия в эксплуатации.

2.2 Модульная единица 2

«Производственная программа предприятия»

2.2.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Определяющая роль производства продукции в удовлетворении потребностей общества.
2. Связь производства и потребления продукции, определение оптимального их объема.

2.2.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Определяющая роль производства продукции в удовлетворении потребностей общества.

Товаром является все, что продается и покупается на рынке. Деньги при этом служат мерой ценности товара и сами в процессе обмена становятся товаром. Деньги – обычный товар, ценность которого относительно материальных благ определяется обычным способом – на основе спроса и предложения.

Продукты труда и природы, предназначенные для обмена путем купли-продажи, составляют основу товарной массы. В процессе купли-продажи изменяется не содержание товара, а лишь право владения.

Товары делятся на две группы:

- материально-вещественные блага;
- услуги.

К материально-вещественным благам относятся: пища, одежда, жилища, машины, материалы; к услугам – транспорт, связь, здравоохранение, наука, образование, культура, коммунально-бытовое обслуживание, реклама, торговля. Товарное производство — это изготовление товаров и услуг не для собственного потребления, а для обмена и продажи за деньги с целью одновременного приобретения нужных для себя товаров у другого лица (предприятия). Продукция, изготовленная на предприятии и предназначенная для продажи, называется товарной продукцией.

Товарообмен между отдельными производителями товаров — основной метод развития современной экономики, который строится на принципах общественного разделения труда, специализации и кооперирования производства.

Товарное производство включает в себя следующие элементы:

- производство товара;

- специализацию товаропроизводителей;
- кооперирование производства;
- обмен (купля-продажа) товарами между товаропроизводителями;
- конечное потребление.

Последние две категории образуют рынок товаров.

Способ, место и средства товарообмена относятся к понятию рынок.

Виды рынков:

- рынок продаж;
- рынок закупок;
- финансовые рынки;
- посредники рыночных сделок.

Рынки разделяются на оптовые и розничные, внутренние и внешние.

Важнейшей характеристикой рынка является его стабильность, достигаемая при соответствии между спросом и предложением. Основное правило, регулирующее рыночные отношения, — это непрерывное стремление к равновесию, которое происходит посредством преодоления периодов перепроизводства и периодов дефицита товарной массы.

Следующая характеристика рынка - его динамика, которая проявляется в виде роста, стагнации, сокращения.

Рынки, на которых доминирует рост, создают для предприятия условия роста объемов производства и продаж, что приводит к снижению удельных расходов на единицу продукции, способствует улучшению показателей работы предприятий. При сокращении рыночного оборота экономическое положение предприятия ухудшается: снижаются объемы производства, повышается стоимость продукции, уменьшается доход.

Нормальное состояние рынка — рост объема оборотов. Путем диверсификации и перестройки производства некоторые поставщики переводят капитал в другие отрасли производства, другие, не выдержав конкуренции, разоряются.

Капитал переводится в те отрасли и для организации производства такой продукции, на которую имеется повышенный спрос. В результате такого нескончаемого колебания рынка достигается условная сбалансированность спроса и предложения. Условной она называется потому, что полной сбалансированности по всему спектру движения товарной массы достигнуть невозможно.

2. Связь производства и потребления продукции, определение оптимального их объема.

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.:

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

где C_i – себестоимость продукции по i -му варианту,

E – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений,

K_i – капитальные вложения по i -му варианту,

$Z_{\text{мр}i}$ – 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 (A), внепроизводственных (B) 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 K .

где A – внутрипроизводственные затраты на выпуск продукции,

B – внепроизводственные затраты,

Π – полные затраты на производство и реализацию продукции.

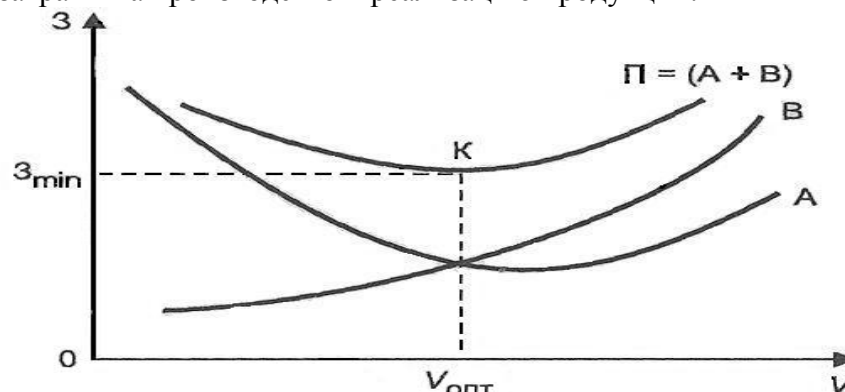


Рисунок 5 – Зависимость полных затрат на производство и реализацию продукции Π от объема производства V .

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 AB, затем до точки В издержки остаются постоянными, а на отрезке BC – 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 BC характеризует рост средних издержек производства от увеличения объема производства, т.е. для фирмы наращивать объемы выпуска продукции больше V_2 невыгодно.

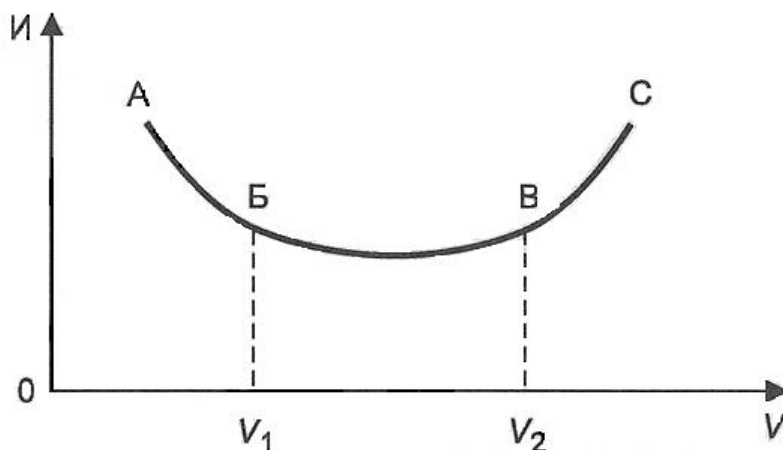


Рисунок 6 – Кривая зависимости долгосрочных средних издержек I от объема производства V

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.

2.3 Модульная единица 3

«Производственная мощность предприятия»

2.3.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Методика расчета основных экономических показателей мощности предприятия.
2. Производственный процесс: характеристика, проектирование, структура.

2.3.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Методика расчета основных экономических показателей мощности предприятия.

Одной из характеристик потенциальных возможностей и степени использования ресурсов предприятия является производственная мощность.

Под производственной мощностью предприятия (фирмы, цеха, участка) понимается максимально возможный выпуск продукции (работ, услуг) определенного качества при заданной номенклатуре и ассортименте, который можно произвести в единицу рабочего времени (год, квартал, месяц, сутки) при условии эффективного использования оборудования и площадей.

Производственная мощность определяется по номенклатуре выпускаемой продукции, учитывающей профиль деятельности. В условиях рынка деятельность хозяйствующих субъектов ориентирована на удовлетворение спроса на ту или иную продукцию. Спрос покупателей определяется через маркетинговые исследования рынка, исходя из спроса, определяется полная величина производственной мощности. Вначале определяется наличная производственная мощность, затем выявляются резервы увеличения мощности.

В условиях экономической самостоятельности и обособленности изменяются взаимоотношения с потребителями: на первый план выдвигается гибкость производства, способность адекватно и своевременно реагировать на изменения внешней среды. Исходя из сформированного товарного ассортимента, определяется производственная мощность - величина непостоянная. Она зависит от ряда факторов:

- трудоемкости производственной программы,
- режима работы хозяйствующего субъекта, а следовательно, и режима работы оборудования,
- состава и качества исходного сырья и материалов, из которых изготавливается продукция,
- уровня применяемой техники и технологии,
- уровня квалификации работников.

Показатели производственной мощности необходимы для выработки стратегии поведения в долгосрочном периоде. В краткосрочном периоде необходимо повысить эффективность использования мощности за счет базовой технологии.

По видам выделяют мощность: проектную, входящую, выходящую и среднегодовую.

Проектная мощность определяется при изготовлении оборудования исходя из производительности в единицу рабочего времени.

Мощность входящая - это мощность на начало планового периода. Определяется по данным бухгалтерской отчетности.

Мощность выходящая (исходящая) - это мощность на конец отчетного периода. Она определяется расчетным путем.

$$M_k = M_n + M_{вв} - M_{выб}, \text{ где}$$

M_k - мощность на конец периода,

M_n - мощность на начало периода,

$M_{вв}$ - мощность, вводимая в результате нового строительства, расширения, реконструкции, технического перевооружения,

$M_{выб}$ - мощность, выбывающая вследствие ветхости и износа.

Мощность среднегодовая - это мощность, которая определяется по средней арифметической взвешенной с учетом ввода и выбытия мощности по периодам (M_g).

$$M_g = M_n + \sum M_{вв} \times n_1/12 - e M_{выб} \times n_2/12, \text{ где}$$

n1 - число месяцев эксплуатации, введенной в действие мощности в течение отчетного периода,

n2 - число месяцев с момента выбытия мощности и до конца отчетного периода.

До недавнего времени баланс производственной мощности составляли все промышленные предприятия, сейчас его составляют крупные фирмы. Баланс составляется по номенклатуре и ассортименту выпускаемой продукции. В балансе отражаются величина производственной мощности на конец года, изменение (увеличение, уменьшение) за год, средняя годовая производственная мощность, степень ее использования, коэффициент сменности работы оборудования и средний коэффициент загрузки оборудования.

К расчету производственной мощности берется все оборудование независимо от его состояния (все наличное оборудование, числящееся на балансе предприятия, установленное и не установленное).

Исходными данными для расчета производственной мощности служат число установленного оборудования по видам (Q_y), производственные площади сборочных цехов, режим работы предприятия (S) (две, три, одна смена), трудоемкость изготовления изделия (t шт), коэффициент выполнения (перевыполнения) норм ($K_{вн}$).

При расчете производственной мощности необходимо исходить из возможности обеспечения их полной загрузки.

Коэффициенты использования производственной мощности определяются по всем позициям и номенклатуре продукции, принятой в расчетах производственной мощности ($K_{исп}$).

$$K_{исп} = K_f / K_{пл},$$

K_f , $K_{пл}$ - планируемый и фактический выпуск продукции на единицу мощности.

2. Производственный процесс: характеристика, проектирование, структура.

Производственный процесс представляет собой совокупность целенаправленных действий персонала предприятия по превращению сырья и материалов в готовую продукцию.

Основные компоненты производственного процесса, определяющие характер производства, - это:

- профессионально подготовленный персонал;
- средства труда (машины, оборудование, здания, сооружения и т.д.);
- предметы труда (сырье, материалы, полуфабрикаты);
- энергия (электрическая, тепловая, механическая, световая мышечная);
- информация (научно-техническая, коммерческая, оперативно-производственная, правовая, социально-политическая).

Профессионально управляемое взаимодействие этих компонентов формирует конкретный производственный процесс и составляет его содержание.

Производственный процесс является основой деятельности любого предприятия. Содержание производственного процесса оказывает определяющее воздействие на построение предприятия и его производственных подразделений.

Основной частью производственного процесса является технологический процесс. В ходе реализации технологического процесса происходит изменение геометрических форм, размеров и физико-химических свойств предметов труда.

По своему значению и роли в производстве производственные процессы подразделяются на:

- основные;
- вспомогательные;
- обслуживающие.

Основными называются производственные процессы, в ходе которых осуществляется изготовление основной продукции, выпускаемой предприятием.

К вспомогательным относятся процессы, обеспечивающие бесперебойное протекание основных процессов. Их результатом является продукция, используемая на самом предприятии. Вспомогательными являются процессы по ремонту оборудования, изготовлению оснастки, выработке пара, сжатого воздуха и т.д.

Обслуживающими процессами называются такие, в ходе реализации которых выполняются услуги, необходимые для нормального функционирования как основных, так и вспомогательных процессов. Это процессы транспортировки, складирования, комплектования деталей, уборки помещений и др.

Производственный процесс состоит из множества различных операций, которые соответственно подразделяются на основные (технологические) и вспомогательные.

Технологическая операция - это часть производственного процесса, выполняемая на одном рабочем месте над одним объектом производства (деталью, узлом, изделием) одним или несколькими рабочими.

По виду и назначению продукции, степени технической оснащенности операции классифицируются на ручные, машинно-ручные, машинные и аппаратурные.

Ручные операции выполняются вручную с использованием простого инструмента (иногда механизированного), например, ручная окраска, сборка, упаковка изделия и пр.

Машинно-ручные операции осуществляются с помощью машин и механизмов при обязательном участии рабочего, например, перевозка грузов на электрокарах, обработка деталей на станках при ручной подаче.

Машинные операции полностью выполняются машиной при минимальном участии рабочих в технологическом процессе, например, установка деталей в зону машинной обработки и снятие их по окончании обработки, наблюдение за работой машин, т.е. рабочие не участвуют в технологических операциях, а лишь контролируют их.

Аппаратурные операции протекают в специальных агрегатах (сосудах, ваннах, печах и др.). Рабочий наблюдает за исправностью оборудования и показаниями приборов и вносит по мере необходимости корректировку в режимы работы агрегатов в соответствии с требованиями технологии. Аппаратурные операции широко распространены на предприятиях пищевой, химической, металлургической и других отраслей промышленности.

Организация производственного процесса состоит в объединении людей, орудий и предметов труда в единый процесс производства материальных благ, а также в обеспечении рационального сочетания в пространстве и во времени основных, вспомогательных и обслуживающих процессов.

2.4 Модульная единица 4

«Организационно-правовые формы предприятия»

2.4.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Характеристика коммерческих и некоммерческих предприятий.
2. Хозяйственные общества, и их отличительные черты.

2.4.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Характеристика коммерческих и некоммерческих предприятий.

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

1. Коммерческие организации в виде:
 - хозяйственных товариществ (полных и командитных)
 - обществ (с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, акционерных)

- производственных кооперативов
- государственных и муниципальных предприятий

Коммерческими организациями признаются юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

2. Некоммерческие организации в виде:

- общественных и религиозных организаций
- фондов
- некоммерческого партнерства
- учреждений
- автономных некоммерческих организаций
- объединений юридических лиц (ассоциации и союзы)

Некоммерческие организации не ставят своей целью получение прибыли и распределение ее между участниками.

2. Хозяйственные общества, и их отличительные черты.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) - организация, созданная по соглашению юридическими лицами и гражданами путем объединения их вкладов в целях осуществления хозяйственной деятельности. Общество является юридическим лицом.

Такое общество учреждается одним или несколькими лицами. Уставный капитал его разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Уставный капитал определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Размер уставного капитала общества не может быть менее суммы, определенной законом об обществах с ограниченной ответственностью.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью должен быть на момент регистрации общества оплачен его участниками не менее чем на половину. Остальная неоплаченная часть уставного капитала общества подлежит оплате его участниками в течение первого года деятельности общества. При нарушении этой обязанности общество должно либо объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке, либо прекратить свою деятельность путем ликвидации.

Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по обязательствам компаний-учредителей, и это является большим достоинством. В самом худшем случае член подобного общества может потерять только свой пай в капитале общества. Это означает, что предпринимательский риск для делового человека заранее ограничен определенной суммой.

Ограниченная ответственность предпринимателя в рамках ООО - очень привлекательный фактор, ибо ни одно малое или среднее предприятие не застраховано от разорения в условиях той нестабильной экономической ситуации, в которой оказалась российская экономика в процессе ее перехода к рыночным отношениям.

Общество может состоять из двух участников и более. В их числе могут быть предприятия, учреждения, организации, государственные органы, а также граждане.

Участники общества могут участвовать в управлении делами общества в порядке, определяемом учредительными документами, получать часть прибыли (дивиденды) от деятельности общества, а также информацию о деятельности общества. Участники общества обязаны вносить вклады в порядке, размере и способами, предусмотренными учредительными документами.

Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников. Общество может быть добровольно ликвидировано или реорганизовано в акционерное общество или в производственный кооператив по единогласному решению его участников.

Общество с ограниченной ответственностью представляет собой юридическое лицо, действует в соответствии с принятыми его участниками уставом и учредительным договором, имеет собственное наименование с обязательным указанием в нем организационно-правовой формы. Если в составе учредителей-участников есть юридические лица, они сохраняют свою самостоятельность и права юридических лиц.

Число участников общества с ограниченной ответственностью не должно быть более 50. Именно это определяет структуру малого бизнеса в обществе. Если число участников превысит 50, то это общество в течение года должно преобразоваться в открытое акционерное общество. Ограничивая численность участников до 50 человек, новый закон предполагает, что эта структура является структурой малого бизнеса.

Новый закон вводит следующие формы правления: 1) высший орган управления — общее собрание участников; 2) уставом могут быть предусмотрены советы директоров общества; 3) лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа, не может быть одновременно председателем совета директоров.

Расширяются полномочия общего собрания. Его исключительной компетенцией являются: а) определение основных направлений деятельности общества с ограниченной ответственностью; б) изменение устава; в) изменение размера уставного капитала; г) внесение изменений в учредительные договоры.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) — это общество, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными.

Отличие общества с дополнительной ответственностью от общества с ограниченной ответственностью заключается в том, что участники общества с дополнительной ответственностью солидарно несут ответственность по обязательствам общества своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Общество с дополнительной ответственностью является разновидностью общества с ограниченной ответственностью: на него распространяются все общие правила о таком обществе. Поэтому все упоминания об обществе с ограниченной ответственностью в равной мере касаются и общества с дополнительной ответственностью.

Фирменное наименование общества с дополнительной ответственностью должно содержать наименование общества и слова "с дополнительной ответственностью".

Акционерное общество (АО) — форма предприятия, капитал которого образуются за счет выпуска и размещения акций. Различие между обществом с ограниченной ответственностью и акционерным обществом состоит в том, что в ООО объединяются предприниматели для совместной работы, а в АО объединяется прежде всего капитал для его совместного использования. В обоих случаях участники общества несут ответственность за результаты деятельности, ограниченную своими вкладами.

Акционерное общество создается на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц, которые объединяют свои средства и ставят целью извлечение прибыли путем удовлетворения общественных потребностей в их продукции.

Акционерное общество:

- является юридическим лицом;
- несет имущественную ответственность перед кредиторами;
- располагает имуществом, полностью обособленным от имущества отдельных акционеров;
- владеет наличным акционерным капиталом, разбитым на части (акции).

Предприятия акционерного типа имеют следующие преимущества: √ способны привлекать дополнительные инвестиции путем выпуска акций;

- ограничивают ответственность партнеров-акционеров стоимостью акций при общем экономическом интересе;
- снижают предпринимательские риски;
- облегчают переливы капиталов из отрасли в отрасль.
- функцию управления выполняет правление, которое сообща выбирает исполнительные органы: директора, его заместителей, главного бухгалтера и др.
- фирменное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным.

2.5 Модульная единица 5

«Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства»

2.5.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Современные формы организации производства и их характеристика
2. Методика расчета основных экономических показателей эффективности специализации и концентрации

2.5.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Современные формы организации производства и их характеристика

Основными формами организации промышленного производства являются: специализация, кооперирование, концентрация и комбинирование.

Специализация - это форма организации производства, при которой происходит выделение и обособление отраслей, предприятий, организаций, сосредоточенных на производстве определенного вида продукции или его части, а также на выполнении отдельной технологической операции. Выделяют предметную, подетальную, технологическую (стадийную) специализацию.

Предметная специализация - специализация по производству определенного вида готового продукта (тракторный завод).

Подетальная специализация - специализация по производству части продукта отдельных деталей (моторный, подшипниковый завод).

Технологическая специализация - специализация по выполнению определенной производственной операции (литейный завод).

Уровень специализации тем выше, чем уже номенклатура выпускаемой продукции, чем меньше предприятие выполняет технологических операций. Повышение специализации производства требует использования высокопроизводительного оборудования; внедрения новых методов технологии, механизации и автоматизации производственных процессов; повышения уровня квалификации персонала и увеличения производительности труда - это снижает себестоимость при одновременном улучшении качества, что приводит к увеличению реализации, росту прибыли и рентабельности.

Успешное развитие специализации невозможно без кооперирования. Под кооперированием понимают тесные производственные связи между отдельными отраслями или предприятиями, совместно участвующими в изготовлении определенного готового продукта.

Кооперирование способствует лучшему использованию производственных возможностей каждого предприятия, повышает производительность труда, снижает себестоимость продукции. Производственное кооперирование требует стандартизации технологических процессов и отдельных видов поставляемой продукции. Стандартизация обеспечивает получение изделий со строго определенными свойствами, качеством и

размером, обеспечивает взаимозаменяемость деталей и узлов. Предприятия обязаны выпускать продукцию в строгом соответствии с утвержденными стандартами (ГОСТ).

Стандартизация неразрывно связана с унификацией продукции. Унификация означает использование при производстве машины и других изделий однотипных деталей, узлов, однородных сортов материалов.

Сокращение числа применяемых типов и размеров деталей, узлов, механизмов упрощает и удешевляет конструирование машин, их производство и эксплуатацию.

Важной формой организации промышленного производства является концентрация производства.

Концентрация представляет собой сосредоточение средств производства, рабочей силы, а, следовательно, и выпуска продукции на крупных предприятиях.

Рыночная экономика характеризуется сочетанием предприятий различных размеров. Наличие крупных, средних и мелких предприятий в экономике обеспечивает наибольшую эффективность производства. При использовании современной техники, правильной специализации и кооперировании они экономически эффективны.

Комбинирование является высшей формой организации промышленности. При организации производства предприятия, выпускающие различные виды продукции, объединяются в одно предприятие - комбинат. Различают три вида комбинирования:

- на основе последовательных стадий обработки сырья (текстильные, металлургические комбинаты);
- на основе использования отходов производства (производство цемента из доменных шлаков);
- на базе комплексной переработки сырья или топлива (извлечение из одних и тех же руд нескольких металлов, из нефти, мазута, бензина, солянки).

Комбинирование как форма организации производства широко распространена в химической, деревообрабатывающей промышленности, черной и цветной металлургии. Комбинирование снижает капитальные затраты на строительство предприятий, уменьшает транспортные расходы по перевозке сырья, топлива, ускоряет производственные процессы, сокращает затраты труда, обеспечивает рост производительности труда и снижает себестоимость продукции.

2. Методика расчета основных экономических показателей эффективности специализации и концентрации

Эффективность специализации и концентрации определяется системой показателей:

1. Выход валовой продукции (ВП), денежная выручка (ДВ), валовой доход (ВД), прибыль (Пр) в расчете:

а) на единицу затрат труда – чел.- час, чел.-день и т.д. (Т), то есть это различные показатели производительности труда;

б) на единицу земли – показатели использования земли (П);

в) на единицу основных фондов – показатели фондоотдачи (Ф), то есть:

- ВП, ДВ, ВД, Пр

- Т; П; Ф

2. Урожайность с.-х. культур и продуктивность животных.

3. Себестоимость единицы продукции.

4. Норма рентабельности, норма прибыли.

2.6 Модульная единица 6

«Обеспеченность предприятия основными производственными фондами»

2.6.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Стоимостная оценка основных производственных фондов.
2. Удельная фондоемкость – база для определения потребности в ОПФ.

2.6.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Стоимостная оценка основных производственных фондов.

Денежная или стоимостная оценка ОПФ необходима для планирования расширенного воспроизводства ОПФ, определения степени износа и размера амортизационных отчислений и др.

Существует несколько видов оценок ОПФ, связанных с длительным участием их и постепенным снашиванием в процессе производства, изменением за этот период условий воспроизводства. Различают следующие виды стоимостной оценки основных фондов: по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости.

1. Оценка по полной первоначальной стоимости (Офпп). В Положении по бухгалтерскому учету «Учет основных средств», утвержденном МФ РФ Приказом от 03.09.1997 г. № 65н, введенном в действие с 01.01.1998 г., установлено, что объекты основных фондов отражаются при их постановке на учет по первоначальной стоимости. Первоначальная стоимость объекта зависит от характера его приобретения или получения и формируется в различной оценке. По первоначальной стоимости основные фонды зачисляются на баланс хозяйствующего субъекта. Она включает в себя: стоимость (цену) приобретения оборудования (постройки здания, сооружения), транспортные расходы по его доставке, стоимость монтажных работ на месте эксплуатации, т.е. сумма фактических затрат на приобретение, сооружение, изготовление, за исключением НДС и др. возмещаемых налогов.

Текущие цены и тарифы на основные фонды постоянно изменяются под влиянием факторов спроса и предложения, инфляции. Возникает необходимость переоценки основных фондов и приведения их к единым ценностным измерителям, когда первоначальная стоимость основного капитала перестает отражать действительную его оценку в текущих условиях хозяйственной деятельности, управление процессом воспроизводства основных фондов затрудняется, возникают препятствия к нормальной коммерческой деятельности, исчисленные показатели не отражают их действительный уровень.

2. Оценка по полной восстановительной стоимости, т.е. стоимость воспроизводства основных фондов в современных условиях или после переоценки.

Восстановительная стоимость основных фондов - это расчетные затраты на воссоздание в современных условиях их точной копии с использованием аналогичных материалов и сохранением всех эксплуатационных параметров.

Реальную цену объекта основных фондов можно установить экспертным путем, исходя из реально существующих рыночных цен или с помощью заранее заданных коэффициентов. Балансовая стоимость - это стоимость, по которой основные фонды учитываются в балансе предприятия по данным об их наличии и движении. На балансе они отражаются в смешанной оценке: объекты, по которым проводилась переоценка, учитываются по восстановительной стоимости на установленную дату, а новые, приобретенные (или возведенные) после переоценки - по первоначальной стоимости.

3. Оценка по остаточной стоимости. Остаточная стоимость определяется вычитанием из полной балансовой стоимости основных фондов суммы накопленного износа. Она показывает суммы недоамортизированной части стоимости основных фондов. Остаточная стоимость позволяет судить о степени изношенности основным фондов, планировать их обновление и ремонт. Определяется восстановительная стоимость с учетом износа. Она рассчитывается в процентах к полной восстановительной стоимости на основе данных

бухгалтерского учета или на основании стоимости после переоценки с учетом начисленного износа.

4. Ликвидационная стоимость - стоимость основных фондов на момент их выбытия из процесса производства или стоимость металлолома.

По постановлению правительства переоценка основных фондов проводилась ежегодно с 1992 г. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 24.07.1994 г. № 627 предоставляется право проведения переоценки основных фондов организациям всех форм собственности, когда балансовая стоимость ниже текущих рыночных цен. Объекты основных фондов подвергаются переоценке, чтобы устранить различия в стоимости однородных объектов, вызванных применением в разные периоды различных цен на основные фонды. В ходе переоценки определяется полная восстановительная стоимость, т.е. полная стоимость затрат, которые должна была бы осуществить организация, ими владеющая, если бы ей следовало заменить их на аналогичные новые по рыночным ценам, существующим на дату переоценки, и одновременно устанавливается степень их износа.

Переоценка может быть выборочной, когда уточняется оценка отдельных групп фондов, и сплошной, генеральной, охватывающей все основные средства. Обычно ей предшествует инвентаризация основных фондов. Переоценка может осуществляться хозяйствующим субъектом самостоятельно или с привлечением специалистов-экспертов.

Переоценке подлежат основные фонды, находящиеся в собственности, в хозяйственном ведении, оперативном управлении и долгосрочной аренде с правом выкупа независимо от технического состояния. Не подлежат переоценке стоимости земельных участков и объектов природопользования.

Полная восстановительная стоимость определяется по усмотрению хозяйствующего субъекта: либо путем прямого пересчета стоимости отдельных объектов по документально подтвержденным рыночным ценам на новые объекты, аналогичные оцениваемым (метод прямой оценки), либо путем индексации балансовой стоимости отдельных объектов с применением индекса изменения стоимости основных фондов (индекс-дефлятор), дифференцированным по видам, регионам, периодам изготовления, приобретения (индексный метод).

Метод прямой переоценки - это наиболее точный метод, он позволяет исправить неточности, накопившиеся в результате применения среднегрупповых индексов в ходе предшествующих переоценок. При переоценке основных средств этим методом сумма износа подлежит индексации по коэффициенту пересчета.

При переоценке основных средств путем индексации сумма износа основных фондов подлежит умножению на соответствующий индекс изменения стоимости основных фондов при их переоценке в восстановительную стоимость.

2. Удельная фондоемкость – база для определения потребности в ОПФ

Для оценки использования основных фондов применяются показатели, которые делятся на общие (стоимостные) и частные (натуральные).

К общим показателям относятся фондоотдача и фондоемкость.

Показатель фондоотдачи (Фотд) определяется по формуле:

$$\text{Фотд} = \frac{\text{ВП}}{\text{Ф}}$$

ВП - объем валовой продукции, руб.;

Ф – среднегодовая стоимость основных производственных фондов

Факторы, повышающие фондоотдачу:

- повышение производительности оборудования в результате технического перевооружения и реконструкции действующих и строительства новых предприятий;
- повышение коэффициента сменности работы оборудования;
- улучшение использования времени и мощности;

- ускорение освоения вновь вводимых мощностей;
- замена ручного труда механическим.
- снижение стоимости единицы мощности вновь вводимых, реконструируемых и перевооруженных предприятий.

Величина фондоотдачи находится в прямой зависимости от уровня производительности труда и фондовооруженности. На величину показателя фондоотдачи также оказывает влияние ряд факторов, которые напрямую не зависят от работы строительных предприятий. К ним можно отнести: инфляцию, экономический кризис, изменения в налоговой политике и другие факторы внешней среды.

Величина, обратная фондоотдаче, называется фондоёмкостью - это величина основных фондов, приходящаяся на 1 рубль произведенной продукции или выполненного объема работ:

$$\Phi_{ем} = \frac{\Phi}{ВП}$$

Снижение показателя фондоотдачи и повышение показателя фондоёмкости объясняется необходимостью улучшения производительности труда, внедрением новых технологий, увеличением фондовооруженности труда, а также удорожанием основных фондов в связи с приобретением дорогостоящего импортного оборудования.

2.7 Модульная единица 7

«Оборотные средства предприятия»

2.7.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Нормируемые и ненормируемые оборотные средства.
2. Показатели использования оборотных средств.

2.7.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Нормируемые и ненормируемые оборотные средства.

Ритмичность, слаженность и высокая результативность во многом зависят от оптимальных размеров оборотных средств (причем и оборотные производственные фонды, и фонды обращения). Поэтому большое значение имеет процесс нормирования оборотных средств.

Нормирование оборотных средств заключается в определении сумм оборотных средств, необходимых для образования постоянных минимальных и в то же время достаточных запасов материальных ценностей, неснижаемых остатков незавершенного производства и других оборотных средств.

Нормирование оборотных средств способствует выявлению внутренних резервов, сокращению длительности производственного цикла, более быстрой реализации готовой продукции.

Нормируют оборотные средства, находящиеся в производственных запасах, незавершенном производстве, расходы будущих периодов, остатках готовой продукции на складах предприятия (Нгп). Это нормируемые оборотные средства (80% ОбС).

К ненормируемым относятся денежные средства, дебиторская задолженность, товары отгруженные, но не оплаченные, средства в расчетах, на текущем расчетном счете в банках (20% ОбС).

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

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

Норматив оборотных средств – произведение нормы оборотных средств на тот показатель, норма которого определена. Норматив оборотных средств определяется в денежном выражении для отдельных элементов (групп) оборотных средств и в целом по предприятию.

Нормативы устанавливаются по каждому элементу оборотных фондов и готовой продукции отдельно. После определения частных нормативов определяется общий норматив.

1. Норматив оборотных средств в запасах готовой продукции на складе (Нгп) определяется произведением однодневного выпуска готовой продукции по производственной себестоимости.

$$\text{Нгп} = V_{\text{тп.с}} / \text{Тпл} \times \text{Здн}$$

или

$$\text{Нгп} = \text{Вдн} \times \text{Здн}, \text{ где}$$

$V_{\text{тп.с}}$ - выпуск готовой продукции по производственной себестоимости,

Тпл - количество дней в плановом периоде (квартал, месяц, год),

Здн - норма запаса в днях,

Вдн - среднедневной выпуск продукции по производственной себестоимости.

Норма запаса по готовой продукции зависит от продолжительности транспортировки изделий со склада до станции отправления и погрузки в транспортные средства, от времени на накопление отдельных видов изделий для комплектования в партии и оформления платежных документов.

2. Величина норматива оборотных средств в незавершенном производстве (Нн.п.) зависит от четырех факторов: объема и состава производимой продукции, длительности производственного цикла (тц) себестоимости продукции и характера нарастания затрат (Кн.з.). Все затраты в процессе производства делятся на единовременные и нарастающие. К единовременным относятся затраты, производимые в начале производственного цикла - затраты сырья, материалов, полуфабрикатов. Остальные затраты считаются нарастающими.

$$\text{Кн.з.} = 0,5 \times (1 + \text{Сн} / \text{Ск}), \text{ где}$$

Сн - начальные затраты,

Ск - конечные (полные) затраты.

Нарастание затрат может происходить неравномерно и равномерно.

$$\text{Нн.п.} = \text{Вдн} \times \text{тц} \times \text{Кн.з.}$$

3. Особенность расчета норматива оборотных средств по расходам будущих периодов (Нрбп) состоит в том, что по нему не определяется норма оборотных средств.

$$\text{Нрбп} = \text{Рн} + \text{Рпл} - \text{Рпл.пог.}, \text{ где}$$

Нрбп - норматив расходов будущих периодов,

Рн - сумма средств в расходах будущих периодов на начало планируемого периода,

Рпл - затраты планируемого периода на эти цели,

Рпл.пог. - затраты в планируемом периоде, подлежащие списанию на себестоимость продукции.

4. Норматив оборотных средств в производственные запасы определяется умножением нормы в днях на однодневный их расход.

$$\text{Нпз} = \text{Q}_{\text{мр.сут}} \times \text{Здн}, \text{ где}$$

Нпз - норматив производственных запасов,

$\text{Q}_{\text{мр.сут}}$ - однодневная (суточная) потребность в материальных ресурсах.

Общий норматив оборотных средств определяется как сумма частных нормативов.

$$\text{Нобщ} = \text{Нпз} + \text{Ннзп} + \text{Нрбп} + \text{Нгп.}$$

Норма оборотных средств на сырье и материалы складывается из времени:

- пребывания их в пути (транспортный запас);
- доставки и складирования материалов;
- для подготовки материалов к производству (технологический запас);
- пребывания материалов в виде текущего запаса;
- пребывания материалов в виде страхового запаса.

Наибольший удельный вес в общей норме оборотных средств по группе материалов занимает норма текущего запаса.

Текущий запас (Z_t) - постоянный запас материалов, полностью подготовленных к запуску в производство и предназначенных для бесперебойной работы. Его величина зависит от средней суточной потребности в материалах (M_c), интервала поставок материала (I_p) и коэффициента задержек материалов в запасе (K_z).

$$Z_{тек} = M_c \times I_p \times K_z.$$

На размер текущего запаса влияют периодичность поставок материалов и объем их потребления в производстве.

Страховой запас ($Z_{стр}$) - второй по величине вид запаса, создается на случай непредвиденных отклонений в снабжении (срывов поставок во времени, поступления некачественного материала). Страховой запас принимается в размере 50% текущего запаса, но может быть и меньше этой величины.

$$Z_{стр} = 0,5 Z_{тек}.$$

Транспортный запас создается на время превышения грузооборота над документооборотом ($Z_{тр}$).

$$Z_{тр} = M_c \times Z'_{дн},$$

$Z'_{дн}$ - количество дней между грузооборотом и документооборотом.

Величина производственного запаса равна сумме текущего, страхового, транспортного запаса. Технологические запасы создаются по тем видам сырья, которые требуют перед запуском в производство предварительной обработки (сушка, остывание, окисление, размол), выдержки для придания определенных потребительских свойств. Он учитывается в том случае, если не является частью процесса производства.

2. Показатели использования оборотных средств

Использование оборотных средств промышленными предприятиями характеризуют 3 основных показателя:

1. Коэффициент оборачиваемости (скорость оборота) характеризует количество оборотов, совершаемых данной величиной оборотных средств за период. Он рассчитывается как отношение объема выручки от реализации ($V_{рп}$) к средней стоимости оборотных средств за период (остатки оборотных средств) ($ОбС$).

$$K_o = V_{рп} / ОбС \text{ или } K_o = OC \times T / V_{рп},$$

$V_{рп}$ - объем реализованной продукции (выручка),

T - число дней в расчетном периоде, продолжительность периода ($T = 30, 90, 360$ дней).

Он характеризует число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия за определенный период (год, квартал) или показывает объем реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. оборотных средств.

Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Среднегодовой остаток оборотных средств рассчитывается по средней арифметической или средней хронологической.

2. Длительность одного оборота в днях, которая находится делением количества дней в периоде (360;90) на коэффициент оборачиваемости.

$$T = Д / K_o$$

Чем меньше продолжительность оборота оборотных средств или больше число совершаемых ими кругооборотов при том же объеме реализованной продукции, тем

меньше требуется оборотных средств, и, наоборот, чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем эффективнее они используются.

3. Коэффициент загрузки оборотных средств, величина которого обратно коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 руб. реализации продукции.

$$K_z = CO / P_n$$

4. При оценке эффективности использования оборотных средств может быть использован показатель отдачи оборотных средств (Котд).

$$K_{отд} = \text{Преал} / \text{ОбС}.$$

Преал - прибыль от реализации продукции.

2.8 Модульная единица 8

«Земельные ресурсы предприятия и рынок земли»

2.8.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Особенности использования земельных ресурсов на предприятиях.
2. Определение структуры земельных фондов и сельскохозяйственных угодий.

2.8.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Особенности использования земельных ресурсов на предприятиях.

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. Определение структуры земельных фондов и сельскохозяйственных угодий.

Все земли в России образуют единый земельный государственный фонд, в состав которого входят земли следующего назначения.

1. Земли городов, курортных и дачных поселков, сельских населенных пунктов.
2. Земли промышленности, транспорта, связи, информатики, обороны и иного назначения.
3. Земли природоохранного, заповедного, оздоровительного и историко-культурного назначения.
4. Земли лесного фонда.

5. Земли водного фонда: водоемы, ледники, болота, гидротехнические сооружения, полосы отвода.

6. Земли государственного запаса.

7. Сельскохозяйственные земли, которые включают в себя пашню, целину, многолетние плодовые насаждения, сенокосы и пастбища.

Земельный фонд как объект собственности и хозяйствования учитывается:

- по целевому назначению (основу которого составляет распределение земель по категориям);
- по хозяйственному использованию (основному на классификации угодий по видам и подвидам);
- в соответствии с административно-территориальным делением (в основу которого положено распределение земель по землепользователям).

К землям сельскохозяйственного назначения относят территорию, предоставленную сельскохозяйственным товаропроизводителям и предначиненную для ведения сельского хозяйства. Их используют для непосредственного ведения сельскохозяйственного производства и огородничества, а также для проведения научных исследований и производственного обучения. Основу сельскохозяйственных земель составляют сельскохозяйственные угодья. В них также входят площади, занятые лесами, кустарниками, болотами, усадьбами и другими угодьями, без которых ведение сельского хозяйства невозможно.

Земельные участки могут находиться в собственности, пожизненном наследуемом владении, пользовании и аренде.

По хозяйственному использованию земли подразделяются на сельскохозяйственные и несельскохозяйственные угодья. Сельскохозяйственные угодья – земли, систематически используемые для получения сельскохозяйственной продукции. Они включают пашню, залежи, многолетние насаждения, сенокосы и пастбища.

Пашня – это сельскохозяйственные угодья, систематически обрабатываемые и используемые под посевы сельскохозяйственных культур, включая многолетние травы и чистые пары.

К залежам относят земельные участки, которые ранее были пашней, но по различным причинам не засеваются (более года) сельскохозяйственными культурами.

Многолетние насаждения – это сады, ягодники, виноградники, цитрусовые, чайные и другие плантации.

Сенокосы – сельскохозяйственные угодья, систематически используемые для сенокосения. Сенокосы подразделяют на заливные, суходольные, заболоченные, заросшие кустарником и лесом, засоренные камнями и кочками, чистые, улучшенные (коренного улучшения).

Пастбища – земли, на которых систематически пасут животных, и такое использование является для них основным. Существуют подвиды пастбищ: суходольные и заболоченные, чистые и заросшие кустарником и лесом, каменистые, летние, весенне-осенние, зимние, круглогодичные, культурные, улучшенные (коренного улучшения).

Площадь сельскохозяйственных угодий во всех категориях хозяйств России составляет 210 млн. га, или около 13 % земельного фонда.

Структура сельскохозяйственных угодий представляет собой процентное соотношение отдельных видов угодий в общей их площади. В Российской Федерации на долю пашни приходится 61 %, сенокосов – 9,5, пастбищ – 28 %. Прочие сельскохозяйственные угодья занимают 1,5 %.

Структура сельскохозяйственных угодий зависит от зональных особенностей и имеет значительные различия по экономическим районам. Доля пашни в структуре сельхозугодий колеблется от 36,6 % в Восточно-Сибирском экономическом районе до 80,3 % в Центрально-Черноземном, сенокосов – от 2,4 % (Северо-Кавказский район) до

30,8 (Северный район), пастбищ – от 13,9 % (Центрально-Черноземный район) до 46,6 % (Восточно-Сибирский район).

В значительной степени структура сельскохозяйственных угодий зависит также от специализации хозяйств. Так, в садоводческих предприятиях на долю многолетних насаждений приходится до 30 % сельхозугодий.

2.9 Модульная единица 9

«Персонал предприятия. Производительность труда»

2.9.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Методика определения показателей производительности труда.
2. Расчет резервов роста производительности труда на предприятии.

2.9.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Методика определения показателей производительности труда.

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

В производстве любого продукта участвует живой труд, т.е. труд затрачиваемый работниками непосредственно в процессе производства продукта, и труд прошлый, затраченный другими работниками и овеществленный в орудиях труда, зданиях, сооружениях, сырье, материалах, топливе, энергии. Соответственно, различают производительность индивидуального (живого) и общественного труда.

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

Выработка (В) определяется отношением количества произведенной продукции (Q) к затратам рабочего времени на производство этой продукции (Т), т.е. по следующей формуле:

$$B = \frac{Q}{T}$$

Трудоемкость - это величина, обратная выработке. Различают трудоемкость нормированную, фактическую и плановую.

Выработка продукции является наиболее распространенным и универсальным показателем производительности труда.

В зависимости от единицы измерения объема продукции различают три метода измерения производительности труда: натуральный, трудовой и стоимостной.

Натуральный метод измерения производительности труда характеризует выработку продукции в натуральной форме в единицу рабочего времени. Натуральные показатели производительности труда выражаются в килограммах, метрах, штуках и т.д.

Если предприятие выпускает несколько видов однородной продукции, то выработка исчисляется в условно-натуральных единицах.

Натуральные показатели применяются на предприятиях нефтяной, газовой, угольной, лесной и других отраслей промышленности, а условно-натуральные - на предприятиях текстильной цементной, металлургической промышленности.

Трудовой метод измерения производительности труда характеризует отношение нормативных затрат к фактическим затратам рабочего времени.

Трудовой метод применяется для определения эффективности использования труда рабочих по сравнению с нормами, уровня выполнения норм выработки или степени сокращения нормативного времени рабочим в процентах.

Стоимостной метод измерения производительности труда получил более широкое

применение, особенно на предприятиях выпускающих разнородную продукцию, так как дает возможность учета и сравнения разнообразных видов работ путем приведения их к единому измерителю.

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

2. Расчет резервов роста производительности труда на предприятии.

Важнейшей задачей предприятия является постоянный поиск и реализация резервов роста производительности труда, под которыми подразумеваются имеющиеся, еще не используемые реальные возможности повышения производительности труда.

Резервы роста производительности труда на предприятии можно классифицировать следующим образом:

- повышение технического уровня производства в результате механизации и автоматизации производства; внедрения новых видов оборудования и технологических процессов; улучшения конструктивных свойств изделий; повышения качества сырья и применения новых конструктивных материалов;
- совершенствование управления, организации производства и труда путем повышения норм труда и расширения зон обслуживания; уменьшения числа рабочих, не выполняющих нормы; упрощения структуры управления; механизации учетных и вычислительных работ; повышения уровня специализации производства;
- структурные изменения в производстве вследствие изменения удельных весов отдельных видов продукции; трудоемкости производственной программы; доли покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий; удельного веса новой продукции.

2.10 Модульная единица 10

«Издержки производства и себестоимость продукции»

2.10.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Методика определения себестоимости основных видов продукции предприятия.
2. Планирование себестоимости продукции.

2.10.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Методика определения себестоимости основных видов продукции предприятия.

Себестоимость единицы продукции (C_e) определяется отношением суммы всех производственных затрат (ПЗ) к количеству валовой продукции (ВП):

$$C_e = \frac{\text{ПЗ}}{\text{ВП}}.$$

Калькуляция представляет собой определение размера затрат в денежном выражении, приходящихся на единицу продукции или выполненных работ, оказанных услуг по видам затрат (по статьям расходов).

Калькулирование себестоимости изделий занимает главное место в смете расчета себестоимости.

Калькулирование - это система расчетов, с помощью которой определяется себестоимость готовой продукции (работ, услуг).

Объектом калькулирования является любой вид продукции (работ, услуг), который является готовым с точки зрения данного производства.

При калькулировании продукции (работ, услуг) применяются различные методы.

Метод калькулирования это совокупность приемов и способов исчисления себестоимости.

Несмотря на высокую трудоемкость расчетов, метод прямого счета является основным на предприятии. Этот метод заключается в том, что себестоимость единицы продукции определяется путем деления себестоимости товарной продукции на количество изготовленных изделий.

Расчетно-аналитический метод. Прямые затраты на единицу продукции определяются нормативным расчетом. Косвенные затраты на единицу продукции распределяются пропорционально принятой базе.

Калькуляция составляется на все виды продукции (работ, услуг). При составлении калькуляции затраты делятся на прямые а косвенные. Прямые затраты бывают двух видов: прямые материальные и прямые трудовые. Прямые материальные (сырье, материалы, комплектующие, полуфабрикаты) включаются в себестоимость на основе установленных норм расхода и цен на данный вид ресурса. Для этого необходимо расход ресурса на единицу продукции (в натуральном выражении - кг, м, т) умножить на цену за единицу ресурса. Полученное произведение (результат) суммируется с транспортно-заготовительными расходами и из этой суммы вычитаются возвратные отходы.

Основная зарплата производственных рабочих определяется исходя из действующих норм труда (выработки, времени) и сдельных расценок (при сдельной оплате труда) или нормативных ставок оплаты - часовой тарифной ставки (при повременной оплате труда). Затраты на оплату труда определяются применяемой системой оплаты труда. Затраты на дополнительную зарплату на единицу изделия, вид, заказ, работу, услугу определяются в процентах к основной зарплате производственных рабочих. Процент дополнительной зарплаты рассчитывается как разница месячного и часового фонда оплаты труда, деленное на часовую фонд оплаты труда.

Начисления на заработную плату (отчисления во внебюджетные фонды) определяются путем умножения суммы основной дополнительной зарплате на действующий в расчетном периоде норматив отчислений во внебюджетные фонды, и деления результата на 100%. Действующий норматив 24% (фонд социального страхования; пенсионный фонд; фонд медицинского страхования).

После определения и включения в себестоимость прямых затрат определяются косвенные расходы, которые распределяются между всеми видами продукции пропорционально избранной базе. Выбор способа распределения косвенных расходов зависит от технологических, организационных и других особенностей. Способ распределения косвенных расходов должен быть отражен в учетной политике.

Цеховые, общепроизводственные расходы могут быть распределены либо в соотношении прямых материальных или трудовых затрат, либо по доле расходов на содержание и эксплуатацию оборудования.

Общехозяйственные расходы, как правило, распределяют:

- в соотношении прямых трудовых затрат (основной зарплате производственных рабочих);
- пропорционально численности работающих;
- пропорционально стоимости основных фондов;
- пропорционально размеру выручки, полученной от каждого вида деятельности.

Коммерческие (внепроизводственные) расходы распределяются в соотношении с их производственной себестоимости.

Для определения объема косвенных затрат предварительно разрабатываются сметы затрат: по содержанию и эксплуатации оборудования, общепроизводственных, общехозяйственных, внепроизводственных расходов. Затем определяется коэффициент распределения затрат пропорционально принятой базе, который показывает расходы на 1 рубль зарплаты, расходов по содержанию и эксплуатации оборудования или себестоимости и т.д.

2. Планирование себестоимости продукции

Смета затрат на производство и реализацию продукции составляется с целью определения общей суммы затрат предприятия (по экономическим элементам) и взаимной увязки этого раздела с другими разделами бизнес-плана предприятия.

В смету затрат включаются все затраты основных и вспомогательных подразделений предприятия, участвующих в производстве промышленной продукции, а также выполнении работ и услуг непромышленного характера как для хозяйств своего предприятия (капитального строительства и т.п.), так и для сторонних организаций. В смету затрат включаются также затраты на освоение производства новых изделий, затраты на подготовку производства, затраты на сбыт продукции и др.

При составлении сметы затрат исходными данными для планов являются соответствующие сметы и разделы бизнес-плана предприятия. Помимо смет и разделов плана исходными данными при составлении сметы затрат на производство и реализацию продукции по калькуляционному методу являются: себестоимость отдельных видов продукции по всей номенклатуре и данные об объеме выпуска товарной продукции.

Путем умножения каждой статьи плановой калькуляции по каждому из изделий на соответствующее количество изделий по программе планового периода и последующего суммирования данных по всем изделиям получают фабрично-заводскую себестоимость всей товарной продукции по статьям калькуляционного листа.

Себестоимость всей товарной продукции по калькуляционному своду должна быть равна себестоимости товарной продукции по смете затрат на производство и реализацию. Калькуляционный свод позволяет проверить правильность расчетов по смете затрат, в свою очередь, смета затрат на производство и реализацию товарной продукции контролирует правильность составления калькуляций себестоимости отдельных видов изделий.

Составление сметы затрат начинается с разработки смет затрат вспомогательных цехов, так как продукция вспомогательных и обслуживающих цехов потребляется основными цехами предприятия и затраты этих цехов включаются в себестоимость продукции основных производственных цехов. После составления смет затрат во вспомогательных цехах рассчитываются сметы затрат по основным цехам предприятия. На базе смет затрат цехов формируется заводская смета затрат и определяются показатели себестоимости товарной и реализуемой продукции.

Основой разработки сметы затрат служит классификация затрат по экономическим элементам. Элементами сметы являются: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды, в том числе на социальное страхование, в Пенсионный фонд, в Государственный фонд занятости, на медицинское страхование; амортизация основных фондов; прочие затраты. Они определяются традиционным способом согласно соответствующим инструкциям, методикам и положениям. Однако общая сумма затрат, отраженная в смете затрат, включает не только расходы на производство товарной продукции, но и затраты, связанные с приростом остатков незавершенного производства (в том числе полуфабрикатов собственного производства), расходами будущих периодов и оказанием услуг, не включаемых в товарную продукцию.

Для определения производственной себестоимости товарной продукции необходимо:

а) из общей суммы затрат на производство исключить затраты, относимые на непромышленные счета, — стоимость работ по капитальному строительству и капитальному ремонту зданий и сооружений, которые выполнялись для своего предприятия, транспортные услуги, оказываемые сторонними организациями, непромышленным хозяйствам предприятия, стоимость научно-исследовательских работ, выполняемых для сторонних организаций, и т.п.;

б) учесть изменение остатков расходов будущих периодов: при их увеличении сумма прироста вычитается из Сумм затрат на производство, а при уменьшении — прибавляется;

в) учесть изменение остатков незавершенного производства (в тех отраслях, где оно планируется): прирост уменьшает себестоимость товарной продукции, уменьшение — увеличивает.

Для определения полной себестоимости товарной продукции необходимо к ее производственной себестоимости прибавить внепроизводственные расходы. Внепроизводственные расходы включают расходы на упаковку изделий на складе, транспортировку продукции, комиссионные сборы и другие расходы, связанные со сбытом продукции.

Полная себестоимость товарной продукции отличается от себестоимости реализуемой продукции, на базе которой определяется сумма прибыли, наличием остатков нерезализованной продукции. Для определения себестоимости реализуемой продукции необходимо к полной себестоимости товарной продукции прибавить себестоимость остатков нерезализованной продукции на начало планируемого периода и вычесть себестоимость остатков нерезализованной продукции на конец планового периода.

Смета затрат на производство используется при разработке финансового плана предприятия, для определения потребности в оборотных средствах, при составлении баланса доходов и расходов и определении ряда других показателей финансовой деятельности предприятия.

2.11 Модульная единица 11

«Экономическая эффективность деятельности предприятия»

2.11.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Методика определения, экономическое содержание основных показателей эффективности производства.
2. Система организационно-технических мероприятий по повышению эффективности производства.

2.11.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Методика определения, экономическое содержание основных показателей эффективности производства.

Показатели экономической эффективности производства подразделяют на частные и обобщающие:

Частные характеризуют эффективность использования отдельных видов ресурсов или затрат. К частным показателям эффективности применения ресурсов относятся землеотдача, фондоотдача, а среди показателей эффективности использования затрат к частным относятся себестоимость, материалоемкость, трудоемкость.

Обобщающие дают наиболее полную оценку экономической эффективности использования ресурсного потенциала и текущих производственных затрат. К обобщающим показателям эффективности применения ресурсов относят ресурсоотдачу, а к обобщающим показателям эффективности использования затрат — уровень рентабельности.

Эффективность использования производственных ресурсов определяется отношением результатов производства к ресурсам.

Экономическая эффективность использования земли характеризуют землеотдача, землеемкость; производственных фондов — фондоотдача, фондоемкость, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, продолжительность одного оборота оборотных средств, материалоемкость; трудовых ресурсов — показатели производительности труда.

Обобщающими показателями экономической эффективности использования всех производственных ресурсов являются ресурсоотдача ($P_{от}$) и ресурсоемкость ($P_{ем}$):

$$P_{от} = \frac{ВП}{РП}; \quad P_{ем} = \frac{РП}{ВП},$$

где ВП – стоимость валовой продукции предприятия, руб.; РП – величина ресурсного потенциала, руб.

Ресурсный потенциал предприятия – совокупность трудовых, природных и материальных ресурсов, которая определяется количеством, качеством, внутренней структурой каждого ресурса. Расчет ресурсного потенциала заключается в их суммарной оценке.

Производственный потенциал предприятия – это объективная способность предприятия производить сельскохозяйственную продукцию, зависящая от количества, качества и соотношения материальных, трудовых и природных ресурсов, а также уровня их отдачи, определяемого объективными условиями функционирования хозяйства. Расчет производственного потенциала заключается в определении потенциального объема продукции, который предприятие может с помощью этих ресурсов произвести.

Экономическую эффективность производства характеризует рентабельность, представляющая собой экономическую категорию, отражающую доходность, прибыльность предприятия, отрасли.

Рентабельность сельскохозяйственного производства характеризуют валовой и чистый доход, прибыль, уровень рентабельности, окупаемость затрат, норма прибыли.

Валовой доход (ВД) равен разнице между стоимостью валовой продукции (ВП) и материальными затратами (МЗ):

$$ВД = ВП - МЗ.$$

Чистый доход (ЧД) – разница между стоимостью валовой продукции и всеми затратами на ее производство (ПЗ):

$$ЧД = ВП - ПЗ, \text{ или } ЧД = ВД - ОТ,$$

где ОТ – затраты на оплату труда.

Прибыль как экономическая категория характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Различают валовую прибыль, прибыль от реализации продукции и услуг, чистую прибыль.

Валовая прибыль представляет собой общий объем прибыли предприятия от всех видов деятельности: реализации продукции и услуг; реализации основных фондов и другого имущества; внереализационные доходы и расходы (доходы от сдачи имущества в аренду; дивиденды; проценты по акциям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию, штрафы, пени, неустойки).

Прибыль от реализации продукции и услуг (П) рассчитывают вычитанием из денежной выручки (В) полной (коммерческой) себестоимости (ПС):

$$П = В - ПС.$$

Чистая прибыль предприятия – это валовая прибыль минус налоги, не вошедшие в себестоимость.

Однако абсолютная масса прибыли еще не свидетельствует о достигнутой эффективности, так как ее величина в значительной степени зависит от обоснованности уровня цен на продукцию. Кроме того, прибыль может быть повышена за счет структурных сдвигов путем увеличения производства более рентабельных видов продукции и сокращения производства менее рентабельной продукции. Для более полной характеристики рентабельности сельскохозяйственного производства наряду с абсолютными показателями (перечисленными выше) используют также относительные, такие как уровень рентабельности и норма прибыли.

Уровень рентабельности (Y_p) – это процентное отношение полученной прибыли (П) к полной себестоимости (ПС):

$$Y_p = \frac{П}{ПС} \cdot 100$$

Этот показатель характеризует величину прибыли, приходящуюся на каждую единицу потребленных ресурсов. Например, если уровень рентабельности составляет 30 %, то это означает получение в расчете на каждый рубль затрат после их возмещения 30 коп. прибыли.

Если производство продукции убыточно (нерентабельно), вместо уровня рентабельности с отрицательным знаком (убыточность) может быть использован другой показатель – уровень окупаемости затрат (O_z), представляющий собой отношение денежной выручки (B) к коммерческой (полной) себестоимости ($ПС$),%:

$$O_z = \frac{B}{ПС} \cdot 100$$

Этот показатель характеризует денежную выручку в расчете на единицу затрат. Производство рентабельно лишь в том случае, если уровень окупаемости затрат превышает 100 %.

Показателем рентабельности производства является также **норма прибыли (N)**, под которой понимают процентное отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных (Φ_o) и оборотных ($\Phi_{об}$) фондов:

$$N = \frac{\Pi}{\Phi_o + \Phi_{об}} \cdot 100.$$

Этот показатель характеризует размер прибыли, получаемой на единицу производственных (основных и оборотных) фондов.

2. Система организационно-технических мероприятий по повышению эффективности производства.

Экономическая эффективность производства в основном определяется двумя группами факторов.

Внешние факторы, не зависящие от хозяйственной деятельности предприятий, - ценообразование, налогообложение, кредитование, инфляционные процессы, дотации и компенсации, аграрное законодательство и др.

Внутренние факторы – урожайность с.-х. культур, продуктивность животных, себестоимость продукции, технология и организация производства, специализация и т.д.

В настоящее время экономическая эффективность с производства в значительной мере определяется факторами первой группы. При отлаженном экономическом механизме вторая группа факторов в большей степени формирует уровень экономической эффективности.

Основные пути повышения экономической эффективности:

Первый путь – ускорение научно-технического прогресса. Это ускорение осуществляется через укрепление материально-технической базы, индустриализацию и перевод его на промышленную основу. Оно обеспечивает рост производительности труда. Все пути роста производительности труда являются одновременно путями повышения экономической эффективности производства.

Второй путь – рациональное использование материальных, энергетических, трудовых ресурсов. Оно означает переход на ресурсосберегающие технологии. Уменьшение затрат на производство единицы всех видов продукции находит выражение в снижении себестоимости.

Поэтому все пути снижения себестоимости являются одновременно путями повышения экономической эффективности производства.

Третий путь – последовательная интенсификация производства.

Четвертый путь – углубление специализации.

Пятый путь – совершенствование организации труда и производства, а также системы материального и морального поощрения; внедрение научной организации труда.

Шестой путь – совершенствование системы управления производством.

Седьмой путь – повышение качества работ и продукции.

2.12 Модульная единица 12

«Цены и их влияние на характер ведения предприятия»

2.12.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Порядок формирования цен на продукцию предприятия.
2. Взаимосвязь цены и качества продукции.

2.12.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Порядок формирования цен на продукцию предприятия.

В рыночной экономике цена находится под влиянием множества разнообразных факторов, причем эти факторы действуют с разной силой в различных направлениях и в различные периоды времени. Учесть действие всех факторов практически невозможно, поэтому определить точно, какова будет рыночная цена на конкретный товар, весьма затруднительно. Можно определить лишь ориентировочную (базовую) цену на продукцию.

Конкретные цены на товары и их динамика являются результатом комплексного и одновременного влияния всей

На уровень цен воздействуют следующие основные факторы: экономические, технические, технологические, политические, географические

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.

2.13 Модульная единица 13

«Налогообложение и управление финансами предприятия»

2.13.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Налоговые санкции

2.13.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Налоговые санкции

Налоговая санкция — мера ответственности за совершение налогового правонарушения (ст. 114 НК). Налоговые санкции устанавливаются и применяются в виде денежных взысканий (штрафов) в размерах, предусмотренных НК.

При наличии хотя бы одного смягчающего ответственность обстоятельства размер штрафа подлежит уменьшению не меньше чем в два раза по сравнению с размером, установленным соответствующей статьей НК за совершение налогового правонарушения.

При совершении налогового правонарушения лицом, ранее привлекаемым к ответственности за аналогичное правонарушение, размер штрафа увеличивается на 100%.

При совершении одним лицом двух и более налоговых правонарушений налоговые санкции взыскиваются за каждое правонарушение в отдельности без поглощения менее строгой санкции более строгой.

Сумма штрафа, присужденного налогоплательщику, плательщику сборов или налоговому агенту за нарушение законодательства о налогах и сборах, повлекшее задолженность по налогу или сбору, подлежит перечислению со счетов налогоплательщика, плательщика сборов или налогового агента только после перечисления в полном объеме этой суммы задолженности и соответствующих пеней в очередности, установленной гражданским законодательством РФ.

Налоговые санкции взыскиваются с налогоплательщиков только в судебном порядке.

Налоговые органы могут обратиться в суд с иском о взыскании налоговой санкции не позднее шести месяцев со дня обнаружения налогового правонарушения и составления соответствующего акта (срок давности взыскания санкции). В случае отказа в возбуждении или прекращения уголовного дела, но при наличии налогового правонарушения срок подачи искового заявления исчисляется со дня получения налоговым органом постановления об отказе в возбуждении или о прекращении уголовного дела.

После вынесения решения о привлечении налогоплательщика (иного лица) к ответственности за совершение налогового правонарушения соответствующий налоговый орган обращается с иском о взыскании с лица, привлекаемого к ответственности за совершение налогового правонарушения, налоговой санкции, установленной НК. До обращения в суд налоговый орган обязан предложить налогоплательщику (иному лицу) добровольно уплатить соответствующую сумму налоговой санкции. В случае, если налогоплательщик (иное лицо) отказался добровольно уплатить сумму налоговой санкции или пропустил срок уплаты, указанный в требовании, налоговый орган обращается в суд с иском о взыскании с данного лица налоговой санкции, установленной НК, за совершение данного налогового правонарушения.

Исковое заявление о взыскании налоговой санкции с организации или индивидуального предпринимателя подается в арбитражный суд, а с физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателем, — в суд общей юрисдикции. К исковому заявлению прилагаются решение налогового органа и другие материалы дела, полученные в процессе налоговой проверки.

В необходимых случаях одновременно с подачей искового заявления о взыскании налоговой санкции с лица, привлекаемого к ответственности за совершение налогового правонарушения, налоговый орган может направить в суд ходатайство об обеспечении иска в порядке, предусмотренном гражданским процессуальным законодательством РФ и арбитражным процессуальным законодательством РФ.

Указанные правила применяются также в случае привлечения налогоплательщика к ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах, совершенное в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ.

Дела о взыскании налоговых санкций по иску налоговых органов к организациям и индивидуальным предпринимателям рассматриваются арбитражными судами в соответствии с арбитражным процессуальным законодательством РФ. Дела о взыскании налоговых санкций по иску налоговых органов к физическим лицам, не являющимся индивидуальными предпринимателями, рассматриваются судами общей юрисдикции в соответствии с гражданским процессуальным законодательством РФ. Исполнение вступивших в законную силу решений судов о взыскании налоговых санкций производится в порядке, установленном законодательством об исполнительном производстве РФ.

2.14 Модульная единица 14

«Оплата труда на предприятии»

2.14.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Методика расчета сдельной оплаты труда на предприятии
2. Методика расчета повременной оплаты труда на предприятии

2.14.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Методика расчета сдельной оплаты труда на предприятии.

При сдельной форме оплаты труда заработок работника находится в прямой зависимости от количества и качества изготовленной продукции или объема выполненных работ.

Основой сдельной оплаты труда является сдельная расценка за единицу продукции, работ, услуг (Ред), которая определяется по формуле:

$$\text{Ред} = \frac{\text{Тст}}{\text{Нвыр}}$$

где Тст - часовая тарифная ставка выполняемой работы, руб.;

Нвыр - норма выработки соответственно за час работы, смену, ед. продукции.

Сдельная расценка, а соответственно и сдельная форма оплаты труда, может быть индивидуальной и коллективной.

Если установлена норма времени, то сдельная расценка определяется по формуле:

$$\text{Ред} = \text{Тст} * \text{Нвр}$$

где Нвр - норма времени на изготовление продукции (работ, услуг), ч.

Прямая сдельная оплата труда применяется в тех случаях, когда есть реальная возможность нормировать и учитывать показатели труда в зависимости от количества произведенной продукции (в натуральном выражении).

При прямой сдельной системе оплаты труд оплачивается по сдельным расценкам непосредственно за количество произведенной продукции (операций) по следующей формуле:

$$\text{Зед} = \text{Ред} * \text{В}$$

где Зед - сдельный заработок, руб.;

В - количество произведенной продукции (работ) в ед. продукции.

При сдельно-премиальной оплате труда работающему сверх заработка, исчисленного по прямым сдельным расценкам (сдельная расценка * количество продукции) выплачивается премия (в % к зарплате) за выполнение и перевыполнение заранее установленных количественных и качественных показателей работы:

$$\text{Зед.пр} = \text{Зед} + \text{Зпр}$$

где Зед - сдельный заработок при сдельно-премиальной оплате труда, руб.;

Зпр - премия за выполнение (перевыполнение) установленных показателей, руб.

Такая оплата может применяться не только индивидуально, но и при бригадной форме организации и стимулировании труда. Заработок каждого члена бригады состоит из оплаты фактически проработанного им времени в соответствии с установленной тарифной ставкой и прибавка за превышение плана бригадой. Коэффициент распределения общего приработка определяется в зависимости от размера тарифной ставки и количества отработанных им дней.

Сдельно-прогрессивная оплата труда представляет собой оплату труда по сдельным расценкам в пределах установленной нормы, а за выполнение работы сверх нормы - по прогрессивно возрастающим сдельным расценкам. Такая оплата труда может вводиться на ограниченные сроки на тех производствах, где требуются дополнительные меры по стимулированию интенсивности труда для достижения прогрессивных норм выработки. При сдельно-прогрессивной системе заработок рабочего растет быстрее, чем его выработка.

Косвенно-сдельная оплата труда применяется обычно для оплаты труда вспомогательных рабочих, обслуживающих основное производство (наладчики, крановщики, стропальщики и др.). Заработная плата рабочего здесь зависит от результата труда основных рабочих, а не от его личной выработки.

Аккордная система оплаты труда применяется при выполнении работ комплексной бригадой, состоящей из разных специальностей в целях создания материальной заинтересованности в сокращении срока выполнения Работ на основе производительности труда.

При аккордной системе оплаты труда общая сумма заработка определяется до начала выполнения работы по действующим нормам и сдельным расценкам. Сдельная расценка устанавливается сразу на весь объем работ, которые должны быть выполнены в срок. Если при аккордной системе за срочное или качественное выполнение работ выплачивается премия, то она называется аккордно-премиальной системой оплаты труда. Аккордная оплата труда стимулирует выполнение всего комплекса работ с меньшей численностью работающих и в более короткие сроки.

2. Методика расчета повременной оплаты труда на предприятии

Повременная форма оплаты труда применяется при невозможности или нецелесообразности установления количественных параметров труда; при этой форме оплаты труда работник получает заработную плату в зависимости от количества отработанного времени и уровня его квалификации. Различают следующие разновидности повременной формы оплаты труда: простая повременная, повременно-премиальная, окладная, контрактная.

Заработная плата при простой повременной системе начисляется по тарифной ставке работника данного разряда за фактически отработанное время. Может устанавливаться часовая, дневная, месячная тарифная ставка.

Повременно-премиальная система оплаты труда представляет собой сочетание простой повременной оплаты труда с премированием за выполнение количественных и качественных показателей по специальным положениям о премировании работников.

Система премирования вводится по усмотрению руководства и в соответствии с коллективным договором. Премии выплачиваются как в рамках оплаты труда, так и вне системы оплаты труда, которые носят поощрительный характер.

При окладной системе оплата труда производится не по тарифным ставкам, а по установленным месячным должностным окладам. Система должностных окладов используется для руководителей, специалистов и служащих. Должностной месячный оклад - абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с

занимаемой должностью. Окладная система оплаты труда может предусматривать элементы премирования за количественные и качественные показатели. Оклады могут дифференцироваться в зависимости от уровня квалификации, ученого звания, степени.

Оплата труда руководителей государственных предприятий должна оговариваться в трудовом договоре (контракте), поэтому она получила название контрактной.

2.15 Модульная единица 15

«НТП и инновации на предприятии»

2.15.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Экономическая эффективность НТП и методика ее определения.

2.15.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Экономическая эффективность НТП и методика ее определения.

Эффективность НТП - соотношение эффекта и вызвавших его затрат. Эффективность - относительная величина, измеряемая в долях единицы или в процентах и характеризующая результативность затрат. Критерий эффективности - максимизация эффекта при заданных затратах или минимизация затрат на достижение заданного эффекта.

Эффект НТП — результат научно-технической деятельности, который в теории эффективности отождествляется с физическим объемом чистого продукта. На уровне отраслей и предприятий эффектом считают либо продукцию, либо часть чистой продукции — прибыль. Эффектом является и снижение затрат: живого труда, себестоимости, материальных ресурсов, капитальных вложений и оборотных средств, приводящее к росту чистого продукта (накоплений, национального дохода, прибыли).

К мероприятиям по НТП относятся: создание, производство и использование новых; реконструкция или модернизация существующих средств и орудий труда (машин и оборудования, зданий, сооружений, передаточных устройств), предметов труда (сырья, материалов, топлива, энергии) и потребления, технологических процессов, в том числе содержащих изобретения и рационализаторские предложения, а также способов и методов организации производства, труда и управления.

Мероприятия НТП должны обеспечивать выпуск продукции (выполнение работ и услуг), позволяющей наиболее полно и качественно удовлетворять общественно необходимые потребности, способствовать достижению наивысшего технико-экономического уровня производства, решению социальных, экологических и других важнейших задач развития национальной экономики и обеспечивать получение экономического эффекта.

Показатель экономического эффекта на всех этапах реализации мероприятий НТП определяется как превышение стоимостной оценки результатов над стоимостной оценкой совокупных затрат ресурсов за весь срок осуществления мероприятий НТП.

При определении экономического эффекта по условиям производства используются:

- действующие оптовые, розничные цены и тарифы на продукцию и услуги;
- установленные действующим законодательством нормативы платы за производственные ресурсы (производственные фонды, трудовые и природные);
- действующие нормативы отчисления от прибыли предприятий и объединений в государственный и местный бюджеты, вышестоящим организациям для формирования централизованных отраслевых фондов и резервов;
- правила и нормы расчетов предприятий с банком за предоставленный кредит или хранение собственных средств,
- нормативы пересчета валютной выручки и т. п.

В общем виде ускорение НТП создает несколько видов эффектов экономического, ресурсного, технического, социального.

Экономический эффект — это рост производительности труда и снижение трудоемкости, снижение материалоемкости и себестоимости продукции, рост прибыли и рентабельности.

Ресурсный эффект — это высвобождение ресурсов на предприятии: материальных, трудовых и финансовых.

Технический эффект — это появление новой техники и технологии, открытий, изобретений и рационализаторских предложений, ноу-хау и других нововведений.

Социальный эффект — это повышение материального и культурного уровня жизни граждан, более полное удовлетворение их потребностей в товарах и услугах, улучшение условий и техники безопасности труда, снижение доли тяжелого ручного труда и др.

Эти эффекты могут быть достигнуты только в том случае, если государство будет создавать необходимые условия для ускорения НТП и управлять этим процессом в нужном для общества направлении. Иначе могут возникнуть отрицательные социальные последствия для общества в виде загрязнения окружающей среды, вымирания животного и растительного мира.

2.16 Модульная единица 16

«Инвестиции и инвестиционный процесс на предприятии»

2.16.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Методика определения дисконтированного дохода.
2. Инвестиционная привлекательность предприятия.

2.16.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующее:

1. Методика определения дисконтированного дохода.

Чистый дисконтированный доход (синонимы - чистая современная стоимость, интегральный экономический эффект) - превышение интегральных (за расчетный период времени) дисконтированных денежных поступлений над интегральными дисконтированными денежными выплатами, обусловленными реализацией инвестиционного проекта.

Основным показателем оценки эффективности инвестиционного проекта является чистый дисконтированный доход (или, в общепринятой международной трактовке, чистая современная стоимость NPV - net present value), который рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=1}^{T_p} (R_t - Z_t) * \alpha t \quad (1)$$

$$\alpha t = (1 + E)^{-t} \quad (2)$$

где ЧДД - чистый дисконтированный доход за расчетный период времени T_p ;

R_t - денежные поступления на t -ом интервале расчетного периода;

Z_t - денежные выплаты, осуществляемые на том же интервале;

αt , E - соответственно, коэффициент и норма дисконтирования.

Следует отметить, что денежные выплаты, учитываемые при моделировании денежных потоков, прежде всего обусловлены необходимыми затратами, осуществляемыми участниками проекта. Они подразделяются на инвестиционные, текущие и ликвидационные и имеют место соответственно на прединвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной и ликвидационной стадиях его реализации.

Наиболее полная и доступная для содержательного инвестиционного анализа форма классификации перечисленных видов затрат приводится в работе В. Беренса и П.

Хавранека. Так, в составе полных инвестиционных издержек авторы учитывают инвестиции в основной капитал (приобретение земли и подготовка участка; расходы на покупку и монтаж необходимого оборудования, приобретение технологии; затраты на производство строительных работ), предпроизводственные расходы и затраты на формирование чистого оборотного капитала (текущие активы за вычетом краткосрочных обязательств, необходимые для обеспечения нормального функционирования предприятия в период эксплуатации). К полным издержкам производства и реализации продукции относятся эксплуатационные издержки (заводские издержки, общезаводские накладные расходы, административные накладные расходы), амортизационные отчисления, издержки финансирования проекта и маркетинговые издержки.

Методика определения интегрального экономического эффекта заключается в суммировании дисконтированных сальдо потоков реальных денег в течение расчетного периода времени. Рассматриваемый проект может быть признан экономически эффективным, если чистый дисконтированный доход положителен ($ЧДД > 0$). При сравнении вариантов осуществления инвестиционных проектов с одинаковым горизонтом расчета следует руководствоваться критерием максимума чистого дисконтированного дохода ($ЧДД \rightarrow \max$).

Если рассматриваемые варианты реализации проекта различаются продолжительностью расчетного периода, в качестве ключевого оценочного показателя используется среднегодовой чистый дисконтированный доход, определяемый по формуле:

$$ЧДД_{ср} = ЧДД \div \sum_{t=1}^{tp} \alpha t \quad (3)$$

Соответственно и выбор оптимального варианта осуществления проекта будет производиться по критерию максимума среднегодового эффекта ($ЧДД_{ср} \rightarrow \max$).

При сравнении вариантов реализации рассматриваемых проектов может иметь место ситуация полного (или приблизительного) тождества получаемых результатов. В этом случае выбор наилучшего варианта допускается производить по минимуму суммарных дисконтированных затрат (интегральных или среднегодовых, в зависимости от степени совпадения горизонтов расчета):

$$\sum_{t=1}^{Tp} Z_t \times \alpha_t - K_0 \rightarrow \min \quad (4)$$

Важно отметить, что пользоваться методом затратной эффективности, представленным формулой (4), следует с крайней осторожностью, поскольку в реальной действительности условие тождества результатов в сравниваемых вариантах практически никогда не выполняется.

Следует также обратить внимание, что в рассмотренной выше методике определения чистого дисконтированного дохода большое значение имеет не только сама техника выполнения соответствующих расчетов, но и обоснованность их исходных предпосылок. Именно на этапе определения основных оценочных показателей эффективности инвестиционного проекта находит свое отражение неразрывное единство таких основополагающих разделов соответствующего бизнес-плана, как производственный план, план маркетинга и финансовый план.

2. Инвестиционная привлекательность предприятия.

Инвестиционная привлекательность предприятия – это экономическая категория, характеризующаяся ресурсообеспеченностью, эффективностью использования имущества предприятия, его платежеспособностью, устойчивостью финансового состояния, способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала, экономического уровня эффективности производства и хозяйствования, качества и конкурентоспособности продукции.

Для оценки уровня инвестиционной привлекательности предприятия необходимо выявить:

- уровень обеспеченности предприятия основными видами ресурсов: материальных, трудовых, земельных;
- достигнутый уровень эффективности использования имущества предприятия, рентабельности продукции и хозяйственной деятельности в целом;
- степень финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособность, а также соответствие размера данных показателей их нормативным значениям;
- качество продукции, ее конкурентоспособность, технико-экономический уровень производства и способность предприятия к саморазвитию на базе инновационной стратегии.

Все показатели объединяют в четыре блока:

1. Оценка финансового состояния предприятий;
2. Оценка ресурсного потенциала;
3. Оценка эффективности производственной и хозяйственной деятельности предприятий;
4. Оценка эффективности управления.

Наконец, на последнем этапе принятия инвестиционного решения рассматривается схема финансирования проекта, после чего окончательно уточняются его показатели и формулируется окончательный вывод о целесообразности инвестиций.

2.17 Модульная единица 17

«Качество продукции и ее показатели»

2.17.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Международная система качества ISO.
2. Стандартизация и сертификация продукции на предприятии.

2.17.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующие моменты:

1. Международная система качества ISO.

Международные стандарты ИСО серии 9000 ознаменовали выход стандартизации на качественно новый уровень. Эта серия включает следующие пять стандартов:

1. ИСО 9000 «Общее руководство качеством и стандарты по обеспечению качества. Руководящие указания по выбору и применению».
2. ИСО 9001 «Система качества. Модель для обеспечения качества при проектировании и (или) разработке, производстве, монтаже и обслуживании».
3. ИСО 9002 «Система качества. Модель для обеспечения качества при производстве и монтаже».
4. ИСО 9003 «Система качества. Модель для обеспечения качества при окончательном контроле и испытаниях».
5. ИСО 9004 «Общее руководство качеством и элементы системы качества. Руководящие указания».

Стандарты ИСО серии 9000 установили единый признанный в мире подход к договорным условиям по оценке систем качества и одновременно регламентировали отношения между производителями и потребителями продукции.

Иными словами, стандарты ИСО четко ориентированы на потребителя при строгом соблюдении культуры производств. Во многих промышленно развитых странах эти стандарты приняты как национальные (Австрия, Великобритания, Германия, Швеция и др.).

Учитывая прогрессивный характер международных стандартов ИСО серии 9000 и их

регулирующую роль при выходе на внешний рынок и образовании прямых хозяйственных связей, в нашей стране стандарты ИСО 9001, ИСО 9002 и ИСО 9003 приняты для прямого использования в виде следующих трех Государственных стандартов качества: ГОСТ Р ИСО 9001-96, ГОСТ Р ИСО 9002-96 и ГОСТ Р ИСО 9003-96.

2. Стандартизация и сертификация продукции на предприятии.

Важным элементом в системах управления качеством является стандартизация - нормотворческая деятельность, которая находит наиболее рациональные нормы, а затем закрепляет их в нормативных документах типа стандарта, инструкции и методики требования к разработке продукции.

Главная задача стандартизации - создание системы нормативно-технической документации, определяющей прогрессивные требования к продукции, изготавливаемой как для нужд народного хозяйства, населения, обороны страны, экспорта, а также контроль за правильностью использования этой документации.

Нормотворческая деятельность проявляется, прежде всего, в разработке и применении стандартов.

Стандарт - нормативно-технический документ, содержащий комплекс норм, правил, требований к объекту стандартизации и утвержденный признанным органом (или предприятием). Стандарт может быть разработан на материальные предметы (продукцию, образцы веществ, эталоны), на нормы, правила и требования различного характера. В стандартах регламентируются методы измерения, контроля и испытания продукции. Именно в стандартах устанавливаются требования к выпускаемой продукции, соблюдение которых позволяет считать эту продукцию качественной.

С переходом к рынку в России изменился сам подход к организации и использованию системы стандартов. Организация работы по стандартизации стала более демократичной, проводится на добровольной основе (с участием всех заинтересованных сторон), а применение стандартов в большей части носит рекомендательный характер. Однако требования государственных стандартов РФ подлежат обязательному выполнению всеми предприятиями и организациями независимо от форм собственности, если это связано с безопасностью жизни и здоровья людей, их имущества, охраны окружающей среды и т.д.

Одним из гарантов выпуска высококачественной продукции является ее сертификация. Сертификация - это совокупность действий и процедур, подтверждающих соответствие фактических характеристик продукции требованиям стандартов или технических условий.

Сертификация появилась в связи с необходимостью защитить внутренний рынок от продукции, не пригодной к использованию. Вопросы безопасности, защиты здоровья и окружающей среды заставляют законодательную власть, с одной стороны, устанавливать ответственность поставщика (производителя, продавца и др.) за ввод в обращение недоброкачественной продукции, с другой стороны, устанавливать, обязательные к выполнению, требования, касающиеся характеристик продукции, вводимой в обращение.

Переход на рыночные отношения, активизация внешнеэкономической деятельности настоятельно требуют проведения работ по сертификации продукции, исходя из международных требований.

Сертификация основана на проведении испытаний и оценке условий производства сертифицируемой продукции, контроле за выполнением этих процедур и надзоре за качеством продукции со стороны независимого органа. Сочетание всех этих операций позволяет установить в нормативно-технической документации (НТД) и контролировать любые важные для потребителя характеристики продукции. Поэтому сертификация - не только надежная гарантия строгого их соответствия установленным требованиям и источник достоверной информации о таком соответствии, но и эффективное средство и стимул повышения качества продукции.

В практике различных стран встречаются различные системы сертификации, которые

классифицируются по следующим направлениям. В зависимости от круга участников сертификат может быть национальной, международной, региональной, многосторонней, двухсторонней. По правовому признаку сертификация может быть обязательной и добровольной, по процедуре проведения - самосертификация, которая согласно терминологии ИСО называется «заявлением о соответствии» и сертификация третьей стороной.

В качестве национального органа по сертификации в Российской Федерации определен Госстандарт России.

Обязательной сертификации подлежат те изделия или показатели качества, которые могут оказать нежелательное воздействие на человека или окружающую среду, а также другие показатели и качественные характеристики, которые ограничиваются Правительственными актами-регламентациями. Например, обязательной сертификации подлежат продукты питания, автомобили, самолеты, электрооборудование, газовые приборы, строительные материалы и др. Продукцию, подлежащую обязательной сертификации и не прошедшую ее, производитель не имеет права не только реализовать, но и производить.

Добровольная система сертификации предусматривает сертификацию продукции только по инициативе ее изготовителя. В этом случае он вправе сертифицировать свою продукцию на соответствие любым требованиям НТД, в том числе зарубежной. Данный вид сертификации может дать очень многое в повышении конкурентоспособности продукции.

Самосертификация допускается для надежного партнера. Она широко распространена в Германии, Голландии, Канаде, США, Японии и др. При этом сертификаты на изделия выдает само предприятие строго под свою ответственность.

Сертификация третьей стороной, т.е. посредническая сертификация, предусматривает участие сторонней организации, независимой от участвующих в вопросе стороне. Сторонняя организация оценивает и подтверждает правильность проводимых мероприятий в соответствии с принятыми правилами, осуществляет испытание образцов, надзор за состоянием технического процесса.

Сертификация третьей стороной может осуществляться как в рамках своей страны, так и в зарубежных центрах, имеющих высокий международный авторитет. Сертификационный знак, выданный престижным испытательным центром, является лучшей рекламой продукции.

Продукция, прошедшая сертификацию, отмечается следующим образом:

- выдается документ - сертификат соответствия;
- продукция маркируется знаком соответствия; Д
- продукция заносится в список изделий, разрешенных к продаже, который имеется в сертификационных центрах.

Сертификат выдается на единичную мощность изделия (автоматическую линию, прокатный стан, пресс и др.); на массовую продукцию выдается знак соответствия, который должен наноситься под контролем Главного контролера сертификационного центра и только на изделие из выпущенной партии или на их упаковку, или на то и другое.

2.18 Модульная единица 18

«Прекращение деятельности предприятия»

2.18.1 Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Процедуры банкротства предприятия.
2. Предупреждение банкротства предприятия.

2.18.2 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на следующие моменты:

1. Процедуры банкротства предприятия.

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 предприятий и индивидуальных предпринимателей определяется следующими признаками:

- в отношении граждан - неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства или обязанности не исполнены им в течение 3 месяцев с момента наступления даты их исполнения и если сумма его обязательств превышает стоимость принадлежащего ему имущества;
- в отношении юридического лица - неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства или обязанности не исполнены им в течение 3 месяцев с момента наступления даты их исполнения.

Внешним признаком несостоятельности (банкротства) предприятия является приостановление его текущих платежей, если предприятие не обеспечивает или заведомо неспособно обеспечить выполнение требований кредиторов в течение 3 месяцев со дня наступления сроков их исполнения.

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.
3. Мирное соглашение - процедура достижения договоренности между должником и кредиторами относительно отсрочки и рассрочки, причитающихся кредиторам платежей или скидки долгов.

2. Предупреждение банкротства предприятия.

Санация направлена на оздоровление предприятия-должника, когда собственникам предприятия-должника, кредиторам или иным лицам оказывается финансовая помощь.

Ходатайство о проведении санации может быть подано должником, собственником предприятия-должника, кредитором с соблюдением требований к оформлению заявлений в арбитражный суд до принятия им решения по делу.

В тех случаях, когда лица, желающие участвовать в проведении санации, определены до вынесения арбитражным судом решения по ходатайству о проведении этой процедуры, в арбитражный суд представляются список этих лиц, сведения о них, включая сведения о характере их имущественных отношений с должником, а также их письменное соглашение на участие в проведении санации.

Основанием для проведения санации является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия-должника для продолжения его деятельности путем оказания этому предприятию финансовой помощи собственником и иными лицами.

В случае, если в течение 36 месяцев повторно подано заявление о возбуждении производства по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия, арбитражный суд не вправе выносить определение о проведении санации.

Продолжительность санации не может превышать 18 месяцев. Арбитражный суд вправе по ходатайству участников санации, за исключением случаев санации государственных или муниципальных предприятий, продлить срок ее проведения, но не более чем на 6 месяцев.

Когда говорят об «ускорении» банкротства, имеют в виду Постановление Правительства РФ от 22 мая 1995 г. № 476 «О мерах по повышению эффективности применения процедур банкротства» и утвержденное этим постановлением Положение об ускоренном порядке применения процедур банкротства.

Наблюдение, внешнее управление (судебная санация), конкурсное производство, мировое соглашение, упрощенные процедуры банкротства (ликвидируемого или отсутствующего должника), добровольное объявление банкротства установлены и регулируются Федеральным законом РФ «О несостоятельности (банкротстве)».

Цель Постановления Правительства РФ от 22 мая 1998 г. № 476 - повышение эффективности применения процедур банкротства, предусмотренных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

Ускоренный порядок применения процедур банкротства - это особый способ реорганизации бизнеса должника и попытка восстановления его платежеспособности. Суть этого способа заключается в том, что на базе всего имущества, не включаемого в конкурсную массу, учреждается открытое акционерное общество. На сумму активов должника выпускаются акции вновь образованного акционерного общества. Указанные ценные бумаги подлежат продаже с публичных торгов, а вырученная сумма идет на расчеты с кредиторами.

Если суммы, вырученной от продажи ценных бумаг вновь образованного акционерного общества, окажется достаточно для удовлетворения требований всех кредиторов, производство по делу о банкротстве прекращается, а судьба должника в дальнейшем решается исключительно его учредителями (участниками) в общем порядке.

Если суммы, вырученной от продажи акций, окажется недостаточно для расчетов со всеми кредиторами, внешний управляющий должен будет обратиться в арбитражный суд с заявлением о досрочном прекращении внешнего управления, признании должника банкротом и открытии конкурсного производства.