

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

Кафедра «Коммерции и организации экономической деятельности»

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.Б.09 Экономика организации

Направление подготовки (специальность) 38.03.06 Торговое дело

Профиль образовательной программы Коммерция в АПК

Форма обучения очная

СОДЕРЖАНИЕ

1.Конспект лекций.....	3
2.Методические указания по выполнению лабораторных работ.....	85

1. Конспект лекций

Тема 1. Организация – основное звено экономики

1. Понятие организации.
2. Классификация коммерческих организаций.
3. Классификация некоммерческих организаций.
4. Экономические основы развития малого и среднего предпринимательства в России.

1. Понятие организации

Понятие «организация» можно трактовать различно, например, как: внутренняя упорядоченность, взаимодействие, согласованность более или менее дифференцированных и автономных частей целого, обусловленная его строением;

совокупность процессов или действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого;

объединение людей, совместно реализующих некоторую программу или цель, и действующих на основе определенных процедур и правил (социальная организация).

Все организации обладают некоторыми общими элементами. Чтобы считаться организацией, трудовое формирование должно отвечать следующим обязательным требованиям:

- наличие не менее двух людей, которые считают себя частью этой группы;
- наличие, по крайней мере, одной общественно полезной цели (т.е. желаемого конечного состояния или результата), которую принимают как общую все члены данной группы;
- наличие членов группы, которые намеренно работают вместе, чтобы достичь значимой для всех цели.

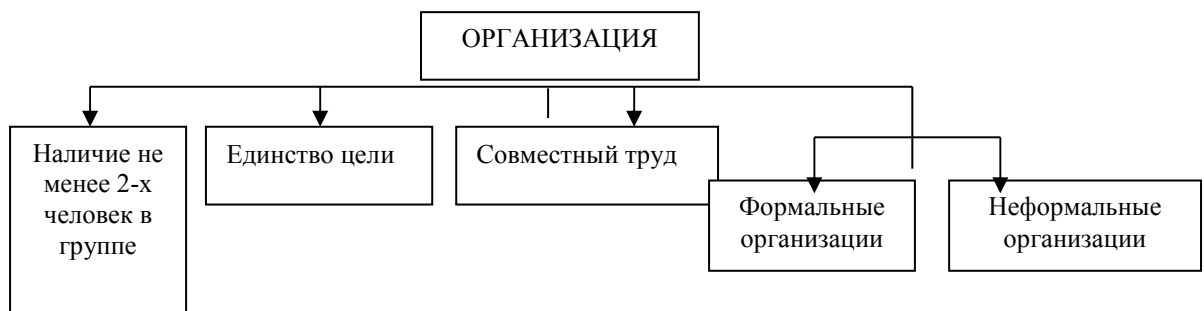


Рисунок 1. - Элементы организаций

Организации - это:

- 1) социальные системы, т.е. люди, объединенные в группы;
- 2) их деятельность интегрирована (люди работают вместе, сообща);
- 3) их действия целенаправленны (люди имеют цель, намерение).

Иначе говоря, организация - это система средств и методов, с помощью которых большое число занятых сложными задачами людей, настолько большое, что исключается возможность личных контактов каждого лица с каждым, связывает себя с каждым другим лицом в процессе сознательного, систематического установления и последующего достижения взаимно согласованных целей.

Это определение подчеркивает постоянную взаимосвязь между людьми, совместно работающими для достижения определенных целей.

Во многих современных работах по проблемам организации в качестве основы для анализа используется подход к организации как к естественной системе.

Этот подход заостряет внимание на таких свойствах, процессах и механизмах адаптации организации, которые делают ее динамической, деятельной единицей.

Эта точка зрения, в основном, ориентирована на открытую модель, которая подразумевает, что организация встречается с неопределенностью в различной степени и должна развивать средства приспособления к изменяющейся среде.

Этот новый взгляд стремится представить организацию как систему, состоящую из взаимозависимых частей и переменных, и рассматривает предприятие в целом как социальную систему, входящую в состав более широкой системы - общества.

Этот взгляд отражен Парсонсом в его определении организации: "Представляется целесообразным определить организацию как социальную систему, которая организована для достижения определенной цели; достижение этой цели является одновременно исполнением одной из функций еще более широкой системы, а именно - общества". Каждая организация имеет свою организационную структуру.

Организационная структура – структура объекта управления, отражающая взаимодействия между его элементами.

Для эффективного управления организацией необходимо, чтобы ее структура соответствовала цели и задачам деятельности организаций и была приспособлена к ним. Организационная структура создает некоторый каркас, который является основой для формирования отдельных управленческих функций, определяет взаимоотношения работников внутри организации. Структура организации устанавливает некоторый общий набор предварительных положений и предпосылок, определяющих, какие члены организации несут ответственность за те или иные виды решений. Структура организации определяет структуру подцелей, которая служит критерием выбора при подготовке решений в различных частях организаций. Она устанавливает ответственность подразделений организаций за тщательное исследование отдельных элементов внешнего окружения и за передачу к

соответствующим точкам информации о событиях, требующих особого внимания.

2. Классификация коммерческих организаций.

Коммерческая организация — организация (юридическое лицо), деятельность которой направлена на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Основные признаки коммерческой организации:

1. Цель деятельности — получение прибыли;
2. Чётко определенная в законе организационно-правовая форма;
3. Распределение прибыли между участниками юридического лица.

Также коммерческие организации обладают всеми признаками присущими юридическому лицу:

- Обладают обособленным имуществом на права собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления, иного вещного права; имущество может быть арендованным;
- Отвечают по своим обязательствам принадлежащим им имуществом;
- Приобретают и осуществляют от своего имени имущественные и неимущественные права; несут обязанности;
- Могут быть истцом и ответчиком в суде.

В статье 50 Гражданского кодекса РФ дан исчерпывающий перечень организационно-правовых форм коммерческих юридических лиц. Это означает, что без изменения Гражданского кодекса никакими иными законами другие виды коммерческих юридических лиц в гражданский оборот введены быть не могут.

Классификация коммерческих организаций по организационно-правовой форме в РФ:

1. Хозяйственное товарищество
2. Хозяйственное общество
3. Производственный кооператив
4. Унитарное предприятие

.

3. Классификация некоммерческих организаций.

Существует несколько форм некоммерческих организаций, деятельность которых регулируется различными юридическими аспектами. Юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие структуры. Главная цель коммерческих организаций — получение прибыли. Каждая из этих групп, в свою очередь, подразделяется на несколько организационно-правовых форм. Сначала рассмотрим формы некоммерческих организаций. Среди них: общественные объединения, фонды, ассоциации и союзы, потребительские кооперативы, а также автономные некоммерческие организации и некоммерческие партнерские сообщества.

Все вопросы, касающиеся деятельности некоммерческих структур, отражены в Гражданском кодексе Российской Федерации и регулируются законом «О некоммерческих организациях», который и является основным законодательным актом.

Некоммерческие организации также делятся на две группы:

- организации с предусмотренным членством. К ним относятся такие формы, как ОО (общественные объединения), союзы и потребительские кооперативы, политические и общественные организации. Членство учредители этой структуры получают автоматически. Они могут принимать участие в управлении, выходить из нее в любое время. Также некоммерческая организация, имеющая членство, вправе принимать в свой состав новых участников, которые могут иметь статус как физического, так и юридического лица;

- организации с непредусмотренным членством. Сюда можно отнести различные фонды, общественные объединения и учреждения, а также автономные некоммерческие организации. Участники такой правовой формы не имеют обязательств друг перед другом и не связаны никакими соглашениями.

-Ассоциация и союз - некоммерческая организация, которая создается путем объединения коммерческих или некоммерческих организаций в целях координации их деятельности, а равно для представления и защиты общих имущественных интересов.

-Автономная некоммерческая организация - не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов.

-Некоммерческое партнерство - основанная на членстве некоммерческая организация, не имеющая своей целью извлечение прибыли, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности.

-Учреждение - некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления услуг некоммерческого характера конкретного вида: управленческих, социально-культурных и прочих.

-Фонды - не имеющие членства некоммерческие организации, учрежденные гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующие социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно-полезные цели.

-Товарищество собственников жилья - форма объединения домовладельцев для совместного управления и обеспечения эксплуатации комплекса недвижимого имущества в кондоминиуме, владения, пользования и в установленных законодательством РФ пределах распоряжения общим имуществом.

-Общественное объединение - создаются по инициативе их учредителей - не менее трех физических лиц. Количество учредителей для создания отдельных видов общественных объединений может устанавливаться

специальными законами о соответствующих видах общественных объединений.

-Политическая партия - это общественное объединение, созданное в целях участия граждан РФ в политической жизни общества посредством формирования и выражения их политической воли, участия в общественных и политических акциях, в выборах и референдумах, а также в целях представления интересов граждан в органах государственной власти и органах местного самоуправления.

-Профсоюз - добровольное общественное объединение граждан, связанных общими производственными, профессиональными интересами по роду их деятельности, создаваемое в целях представительства и защиты их социально-трудовых прав и интересов.

-Религиозное объединение - добровольное объединение граждан РФ, иных лиц, постоянно и на законных основаниях проживающих на территории РФ, образованное в целях совместного исповедания и распространения веры и обладающее соответствующими этой цели признаками.

-Кредитный потребительский кооператив - потребительский кооператив граждан, созданный гражданами, добровольно объединившимися для удовлетворения потребностей в финансовой взаимопомощи.

-Сельскохозяйственный потребительский кооператив - это сельскохозяйственный кооператив, созданный сельскохозяйственными товаропроизводителями и (или) ведущими личное подсобное хозяйство гражданами при условии их обязательного участия в хозяйственной деятельности потребительского кооператива.

-Жилищный накопительный кооператив - потребительский кооператив, созданный как добровольное объединение граждан на основе членства в целях удовлетворения потребностей членов кооператива в жилых помещениях путем объединения членами кооператива паевых взносов.

-Жилищные или жилищно-строительный кооператив - добровольное объединение граждан и (или) юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения потребностей граждан в жилье, а также управления жилыми и нежилыми помещениями в кооперативном доме.

-Садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое объединение (садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое товарищество, садоводческий, огороднический или дачный потребительский кооператив, садоводческое, огородническое или дачное некоммерческое партнерство) - некоммерческая организация, учрежденная гражданами на добровольных началах для содействия ее членам в решении общих социально-хозяйственных задач ведения садоводства, огородничества и дачного хозяйства).

4. Экономические основы развития малого и среднего предпринимательства в России.

Для эффективного функционирования предприятий малого и среднего бизнеса необходимо дальнейшее развитие законодательной и нормативной

базы, регулирующей их деятельность и учитывающей специфику малого и среднего бизнеса. Совершенствование законодательной базы и правового регулирования предпринимательской деятельности через систему законов прямого действия позволит создать условия, способствующие свободе предпринимательства и устранению административного вмешательства в деятельность субъектов малого и среднего бизнеса.

Еще один важный вопрос имущественной поддержки - формирование региональных перечней имущества для целей предоставления на льготных условиях в долгосрочную аренду малым и средним предприятиям.

В целях повышения эффективности использования государственного и муниципального имущества для развития производственной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса ставятся следующие задачи:

- формирование благоприятного предпринимательского климата, устранение нормативно-правовых, административных и организационных барьеров;

- расширение доступа малого предпринимательства к финансовым ресурсам;

- системное развитие инфраструктуры для предоставления малым и средним предприятиям интегральной финансовой, материальной, информационной, консультационной и организационно-методической помощи;

- организовать и обеспечить учет федерального имущества, которое может быть передано субъектам малого и среднего бизнеса, в соответствии с действующим реестром федерального имущества;

- создать на региональном и муниципальном уровнях реестры и целевые фонды нежилых помещений (в том числе объектов незавершенного строительства), предназначенных для передачи в аренду или продажи малым и средним предприятиям на льготных условиях;

- установить специальные условия (с возможностью применения льгот и преференций) и порядок передачи производственных площадей и технологического оборудования предприятий и организаций, находящихся в государственной или муниципальной собственности, малым и средним предприятиям на условиях долгосрочной аренды, выкупа, передачи оборудования в лизинг;

- законодательно закрепить, а также обеспечить реализацию на региональном и муниципальном уровнях принципа "одного окна" для оформления и регистрации сделок с имуществом, приобретаемым (продаваемым) или арендуемым субъектами предпринимательства (определить единый орган, установить единый перечень документов, а также предельные сроки рассмотрения заявок);

- вести запрет на взимание с субъектов предпринимательской деятельности платежей и сборов за действия, связанные с продлением договоров аренды нежилых помещений и земельных участков;

- упростить процедуры и порядок, а также установить нормативные сроки оформления исходно-разрешительной документации на ремонт, реконструкцию и строительство производственных объектов.

Необходимо отметить, что задача имущественной поддержки малого и среднего бизнеса зачастую входит в противоречие с другими задачами органов управления государственным имуществом и вступает в противоречие с уже поставленными целями управления государственным имуществом. В этой связи в целях поддержки малого и среднего бизнеса на основе существующей законодательной, нормативной и правовой базы, необходимо пересмотреть законодательные акты, в том числе Бюджетный кодекс РФ, в части статей, ограничивающих возможности органов управления государственным имуществом в данном направлении.

Таким образом, разрабатывая комплексные меры по поддержке малого и среднего бизнеса (льготное налогообложение, кредитные преференции, формы и способы обеспечения его материальными ресурсами, разработка и принятие законов об инвестициях, о Земле, о кооперации, о Банках, новый специальный раздел Налогового кодекса по налогообложению субъектов малого предпринимательства, правовых программ борьбы с криминальными структурами и др.), государственные органы должны учитывать сложившиеся к настоящему времени социальное положение в малом и среднем бизнеса, интересы занятых в нем работников, степень их приверженности к рыночным отношениям, характер ожидаемых ими перемен, предполагаемые перспективы.

Предоставление равных условий всем хозяйствующим субъектам для входа на рынок, устранение административных барьеров, регламентация контролирующих функций государства, усиление государственной поддержки предпринимателей должны стать главными составляющими законотворческой деятельности государства, направленными на активизацию предпринимательской деятельности в России.

Только в этом случае государственная поддержка малого и среднего бизнеса окажется эффективной, будет способствовать его дальнейшему становлению и развитию в интересах экономики всей страны, а не отдельных хозяйственных групп и структур.

Тема 2. Производственный процесс и структура организации

1. Типы производства.
2. Производственный процесс и его организация.
3. производственная и организационная структура организации.
4. Инфраструктура.

1. Типы производства

Тип производства представляет собой комплексную характеристику технических, организационных и экономических особенностей производства, обусловленных широтой номенклатуры, регулярностью, стабильностью и объемом выпуска продукции.

Тип производства определяется следующими факторами:

- номенклатурой выпускаемых изделий;
- объемом выпуска;
- степенью постоянства номенклатуры выпускаемых изделий;
- характером загрузки рабочих мест.

Тип производства – совокупность организационно-технических и экономических характеристик и особенностей сочетания факторов и элементов организации производства, обусловленных номенклатурой, масштабом и регулярностью выпуска продукции.

Основой классификации типов производства на предприятии являются следующие факторы:

- 1) номенклатура выпускаемой продукции, которая характеризует специализацию производства;
- 2) масштаб выпускаемой продукции (объем выпуска);
- 3) периодичность выпуска;
- 4) характер загрузки рабочих мест и их специализация, т.е. закрепление за рабочими местами определенных операций технологического процесса.

В зависимости от сочетания перечисленных форм организации производства и его элементов различают следующие типы производства: массовый, серийный, единичный тип производства.

Единичное производство (job shop production) ориентировано на выпуск штучных изделий разнообразной и непостоянной номенклатуры конкретного назначения, когда каждая единица конечной продукции уникальна по конструкции, выполняемым задачам, местоположению или по каким-либо другим важным признакам. Это делает невозможным постоянное закрепление операций за отдельными рабочими местами. При этом типе производства применяют универсальное оборудование и в основном последовательный вид движения партий деталей по операциям технологического процесса. Заводы имеют сложную производственную структуру, а цеха специализированы по технологическому принципу.

Недостатками единичного типа производства

- частая переналадка оборудования,
- отсутствие детально разработанной технологии изготовления различных изделий;
- большой удельный вес ручных работ, укрупненные методы нормирования труда;
- высокая длительность производственного цикла;
- большой объем незавершенного производства;
- высокая себестоимость выпускаемой продукции.

Серийное производство (series production) - изготовление конструктивно одинаковых изделий партиями или сериями определенного размера, периодически повторяющимися через промежутки времени.

Серия - некоторое количество однотипных изделий, запускаемых в производство

Серийное производство является наиболее распространенным типом производства. На машиностроительных предприятиях серийного типа изготавливается достаточно большая номенклатура изделий, хотя и более ограниченная, чем в единичном производстве. Часть изделий являются родственными по конструктивно-технологическим признакам.

Другим признаком серийного производства является повторяемость выпуска изделий. Это позволяет организовать выпуск продукции более или менее ритмично.

Мелкосерийное производство - тип организации производственного процесса, при котором подразделения или обрабатывающие центры специализируются на определенных операциях. Обрабатываемые изделия выпускаются небольшими партиями широкой номенклатуры. Регулярность чередования партии в течение года либо отсутствует, либо нерегулярна, а размеры серий неустойчивы; предприятие все время осваивает новые изделия и прекращает выпуск ранее освоенных.

Крупносерийное производство характеризуется закреплением за рабочим местом небольшого числа операций, а партии обрабатываемых изделий велики и устойчиво повторяются, через заранее определенные промежутки времени.

Идеальным вариантом массового типа производства является производство, которое обеспечивает непрерывность движения изделий по всем операциям производственного процесса с момента запуска исходного сырья до выхода готовой продукции. Массовое производство характеризуется изготовлением ограниченной номенклатуры однородной продукции в больших количествах в течение относительно продолжительного периода времени. Массовое производство - высшая форма специализации производства, позволяющая сосредоточивать на предприятии выпуск одного или нескольких типов одноименных изделий. Непременным условием массового производства является высокий уровень стандартизации и унификации при конструировании деталей, узлов и агрегатов.

2.Производственный процесс и его организация

Современное производство представляет собой сложный процесс превращения сырья, материалов, полуфабрикатов и других предметов труда в готовую продукцию, удовлетворяющую потребности общества.

Совокупность всех действий людей и орудий труда, осуществляемых на предприятии для изготовления конкретных видов продукции, называется производственным процессом.

Основной частью производственного процесса является технологический процесс, который содержит целенаправленные действия по изменению и определению состояния предметов труда. В ходе реализации технологического процесса происходит изменение геометрических форм, размеров и физико-химических свойств предметов труда.

Наряду с технологическими производственный процесс включает также и нетехнологические процессы, которые не имеют своей целью изменение геометрических форм, размеров или физико-химических свойств предметов труда или проверку их качества. К таким процессам относятся транспортные, складские, погрузочно-разгрузочные, комплектовочные и некоторые другие операции и процессы.

В производственном процессе трудовые процессы сочетаются с естественными, в которых изменение предметов труда происходит под влиянием сил природы без участия рабочего (например, сушка окрашенных деталей на воздухе, охлаждение отливок, старение литых деталей и т.д.).

Разновидности производственных процессов. По своему назначению и роли в производстве процессы подразделяются на основные, вспомогательные и обслуживающие.

Основными называются производственные процессы, в ходе которых осуществляется изготовление основной продукции, выпускаемой предприятием. Результатом основных процессов в машиностроении является выпуск машин, аппаратов и приборов, составляющих производственную программу предприятия и

соответствующих его специализации, а также изготовление запасных частей к ним для поставки потребителю.

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, выработка пара и сжатого воздуха и т.д.

Обслуживающими процессами называются такие, в ходе реализации которых выполняются услуги, необходимые для нормального функционирования и основных, и вспомогательных процессов. К ним относятся, например, процессы транспортировки, складирования, подбора и комплектования деталей и т.д.

В современных условиях, особенно в автоматизированном производстве, наблюдается тенденция к интеграции основных и обслуживающих процессов. Так, в гибких автоматизированных комплексах объединены в единый процесс основные, комплектующие, складские и транспортные операции. Особую роль в этом процессе совершенствования производственной системы играют современные информационно-

коммуникационные технологии, электронные средства коммуникаций и средства вычислительной техники.

Совокупность основных процессов образует основное производство. На предприятиях машиностроения основное производство состоит из трех стадий: заготовительной, обрабатывающей и сборочной. Стадией производственного процесса называется комплекс процессов и работ, выполнение которых характеризует завершение определенной части производственного процесса и связано с переходом предмета труда из одного качественного состояния в другое.

К заготовительной стадии относятся процессы получения заготовок — резка материалов, литье, штамповка. Обрабатывающая стадия включает процессы превращения заготовок в готовые детали: механическую обработку, термообработку, покраску и гальванические покрытия и т.д. Сборочная стадия — заключительная часть производственного процесса. В нее входят сборка узлов и готовых изделий, регулировка и отладка машин и приборов, их испытания.

Состав и взаимные связи основных, вспомогательных и обслуживающих процессов образуют структуру производственного процесса.

В организационном плане производственные процессы подразделяются на простые и сложные. Простыми называются производственные процессы, состоящие из последовательно осуществляемых действий над простым предметом труда. Например, производственный процесс изготовления одной детали или партии одинаковых деталей. Сложный процесс представляет собой сочетание простых процессов, осуществляемых над множеством предметов труда. Например, процесс изготовления сборочной единицы или всего изделия.

Для нормальной организации производственного процесса необходимо соблюдать следующие принципы:

1) принцип специализации - это закрепление за каждым цехом, производственным участком, рабочим местом, технологически однородной группы работ или строго определенной номенклатуры изделий;

2) принцип непрерывности процесса означает обеспечение движения предмета труда с одного рабочего места на другое без задержек и остановок;

3) принцип пропорциональности подразумевает согласованность в продолжительности и производительности всех взаимосвязанных подразделений производства;

4) принцип параллельности предусматривает одновременное выполнение отдельных операций и процессов;

5) принцип прямоточности означает, что предметы труда в процессе обработки должны иметь наикратчайшие маршруты по всем стадиям и операциям производственного процесса;

6) принцип ритмичности состоит в регулярности и устойчивости хода всего процесса, что обеспечивает производство одинакового или равномерно увеличивающегося количества продукции за равные промежутки времени;

7) принцип гибкости требует быстрой адаптации производственного процесса к изменению организационно-технических условий, связанных с переходом на изготовление новой продукции и др.

4. Производственная и организационная структура организации

Современные предприятия представляют собой совокупность различных по своему виду деятельности подразделений, связанных между собой единым процессом изготовления продукции или оказания услуг.

На многих предприятиях осуществляются все стадии жизненного цикла изделия:

допроизводственная, производственная и послепроизводственная. В частности, допроизводственная стадия включает опытно-конструкторскую разработку нового изделия, маркетинговые исследования рынка, производственная - его изготовление, а послепроизводственная - реализацию изделия. Все это расширяет состав подразделений предприятия, усложняет связи между ними и предъявляет высокие требования к организационно-экономическому обоснованию производственной структуры, то есть к рациональной организации функционирования и размещения каждого производственного подразделения, к налаживанию тесных производственных связей между цехами и участками.

Производственная структура предприятия - это пространственная форма организации производственного процесса, которая включает состав и размеры производственных подразделений предприятия, формы их взаимосвязей между собой, соотношение подразделений по мощности (пропускной способности оборудования), численности работников, а также размещение подразделений на территории предприятия.

Производственная структура предприятия отражает характер разделения труда между отдельными подразделениями, а также их кооперированные связи в едином производственном процессе по созданию продукции. Она оказывает существенное влияние на эффективность и конкурентоспособность предприятия. Состав, размеры производственных подразделений, степень их пропорциональности, рациональность размещения на территории предприятия, устойчивость производственных связей влияют на ритмичность производства и равномерность выпуска продукции, определяют издержки производства и, следовательно, уровень чистого дохода предприятия. Поэтому эффективная производственная структура предприятия должна отвечать следующим требованиям:

- простота производственной структуры (достаточный и ограниченный состав производственных подразделений);
- отсутствие дублирующих производственных звеньев;
- обеспечение прямооточности производственного процесса на основе рационального размещения подразделений на заводской территории;

- пропорциональность мощности цехов, участков, пропускной способности оборудования;
- стабильные формы специализации и кооперирования цехов и участков;
- адаптивность, гибкость производственной структуры, то есть ее способность к оперативной перестройке всей организации производственных процессов в соответствии с изменяющейся конъюнктурой рынка.

Различают два типа производственных структур:

1. Комплексная производственная структура (многостадийная). При ней на предприятии существуют все стадии производственного процесса: заготовительная, обрабатывающая и выпускающая.

2. Специализированная (1-2-стадийная) производственная структура, при которой отсутствуют одна или две стадии. Производственный процесс по недостающим стадиям обеспечивается в форме кооперированных поставок с других предприятий.

Организационная структура ([англ. Organizational structure](#)) — совокупность способов, посредством которых [процесс труда](#) сначала разделяется на отдельные рабочие [задачи](#), а затем достигается координация действий по решению задач ([Генри Минцберг](#), «Структура в кулаке»). По сути дела, организационная структура определяет распределение [ответственности](#) и [полномочий](#) внутри [организации](#). Как правило, она отображается в виде органограммы ([англ. organigram](#)) — графической схемы, [элементами](#) которой являются иерархически упорядоченные организационные единицы (подразделения, должностные позиции).

Организационная структура устанавливает количественный и качественный состав подразделений предприятия и схематически отражает порядок их взаимодействия между собой. Структура предприятия устанавливается исходя из объёма и содержания задач, решаемых предприятием, направленности и интенсивности, сложившихся на предприятии информационных и документационных потоков, и с учётом его организационных и материальных возможностей.

Критерием *наиболее популярной типологии* организационных структур является распределение ответственности (способ группирования ответственности).

- [иерархическая](#);
- линейная;
- линейно-штабная;
- функциональная;
- упрощённая матричная;
- сбалансированная матричная;
- усиленная матричная;
- проектная;
- процессная;
- дивизиональная

5. Инфраструктура

Инфраструктура представляет собой совокупность отраслей, объектов, сооружений, обеспечивающих общие условия производства, необходимые для эффективного развития экономики в целом и повседневного проживания людей на любой территории.

К ней относятся - информатика, электроэнергетика, транспорт, связь, коммунальное обслуживание, а также образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т. д. В основе выделения инфраструктуры как крупной сферы экономики лежит различие между особенными и общими условиями производства. К особенным условиям относятся конкретные формы технологического процесса, присущие в отдельности каждому виду производства, будь оно промышленным или сельскохозяйственным. К общим условиям относятся те, без которых не может эффективно функционировать ни одно производство и нормально проживать население. Они не связаны с конкретными видами производства и как бы создают фундамент для всей экономики.

В зависимости от уровня анализа инфраструктуру можно рассматривать на трех уровнях: микро-, медиум- и макроуровне. На микроуровне инфраструктура представляет собой совокупность инженерно-технических сооружений, необходимых для функционирования любой фирмы независимо от индивидуального технологического процесса: будь это шоколадная фабрика или автомобильный завод.

На медиумуровне (нередко говорят: «мезоуровень») инфраструктура представляет собой совокупность объектов или сооружений, обслуживающих определенную территорию: республику, край, область, город, поселок, село. Это местные системы обеспечения электроэнергией, водой, теплом, связью, профессиональным и народным образованием, здравоохранением и т.д.

В настоящее время в сфере промышленного производства преобладают наисложнейшие механизмы, которые включают в себя массу компонентов и циклов производственной системы. На различных этапах осуществляется сборка мелкомасштабных единиц и деталей, сырьевых продуктов и в конечном итоге совмещение в единую готовую продукцию.

Объединенное слово "инфраструктура" подразумевает объединение большого количества подразделений, занимающихся мелкомасштабным производством в единое целое. Управление всей цепью таких подразделений осуществляет менеджмент фирмы и регулировочная система. Отдельные части производительных циклов могут располагаться в разных регионах.

Поэтому, крайне важно задействовать или приобрести связи в сферах транспортировки произведенной продукции. В каждом цикле производства должен быть профессиональный персонал, который будет не только принимать участие в непосредственном производстве, но решать задачи и вопросы управления подразделением. Факторы, влияющие на процесс производства и на весь цикл в целом: так как каждое отдельное

подразделение является частью всего цикла, то крайне важно, чтобы возникающие проблемы при работе оперативно устранялись.

Продукция должна быть максимально приближенной к уникальной, чтобы была представлена на рынке отличающейся от других. Скорость, качество и количество продукции зависит от используемой в процессе техники. Чем выше технологический уровень оборудования, тем выше будет и качество всего производства. Регулирование процесса должно быть с учетом сезона спроса на рынке. Запас финансов необходимо иметь на крайний случай или же во время кризисных ситуаций.

Тема 3. Имущество и капитал организации

1. Имущество организации и уставный капитал
2. Основной капитал и его оценка
3. Амортизация основных фондов и порядок ее начисления
4. Эффективность использования основного капитала

1. Имущество организации и уставный капитал

Производство продукта в рамках всей экономики, равно как и производство продукции и услуг в рамках отдельных предприятий и их объединений, невозможно осуществить без соединения трех основных видов ресурсов - финансовых, трудовых и материальных, причем последние включают в себя как сырье, материалы, топливо, энергию, так и технологическое оборудование, здания, сооружения, транспортные средства и др. С одной стороны, материально-вещественной базой любого производства являются предметы и средства труда (в совокупности составляющие средства производства), а с другой - непосредственно живой труд как целесообразная деятельность людей.

Под капиталом понимаются материальные или финансовые средства, а также интеллектуальные разработки и организаторские (предпринимательские) навыки, участвующие в процессе производства и служащие средством извлечения прибыли. Материально-техническую основу деятельности предприятия составляет его имущество. Имущество организации подразделяется на движимое и недвижимое. К недвижимому имуществу относятся: земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, и все что прочно с ними связано, а также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда внутреннего плавания, космические объекты. Объекты, не относящиеся к недвижимым, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом.

Помимо деления имущества на движимое и недвижимое, согласно Положению о бухгалтерском учете и отчетности в РФ все имущество предприятия делится на виды: капитальные и финансовые вложения, основные средства и нематериальные активы, сырье, материалы, готовая продукция и товары, незавершенное производство и расходы будущих

периодов, капитал и резервы, расчеты с дебиторами и кредиторами, прибыль (убыток).

Состав имущества организации можно представить как систему материально-вещественных и нематериальных элементов.

Основные средства – часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции либо для управления предприятием в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев (земельные участки, здания, сооружения, оборудование, силовые машины, измерительные устройства, вычислительная техника, транспорт). Стоимость основных средств погашается путем начисления износа (амортизационных отчислений) и списания на издержки производства (обращения) в течение нормативного срока их полезного использования по нормам, утвержденным в установленном законодательством порядке.

Оборотные средства - часть имущества, стоимость которого в процессе производственного потребления полностью переносится на готовую продукцию и возвращается в денежной форме после ее реализации.

К нематериальным активам относятся права, возникающие: из авторских договоров на произведения науки, программы ЭВМ, базы данных; из патентов на изобретения, промышленные образцы, селекционные достижения, товарные знаки, знаки обслуживания, лицензионные договоры; из прав на ноу-хау и др.

По объектам, по которым проводится погашение стоимости, нематериальные активы равномерно (ежемесячно) переносят свою первоначальную стоимость на издержки производства или обращения, по нормам, определяемым предприятием исходя из установленного срока их полезного использования.

Интеллектуальная собственность – это понятие, применяемое к результатам интеллектуальной деятельности и к объектам индивидуализации юридических лиц и результатов их хозяйственной деятельности. Исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, используемые в производстве, признаются промышленной собственностью. К ней относятся права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, секреты производства, а также используемые для индивидуализации юридических лиц и производимой продукции.

С позиции коммерческой организации (деятельности), термин "имущество" тесно связан с понятием "активы". Активы (от лат. *activus* – действенный) представляют собой совокупность имущества и денежных средств, принадлежащих фирме: здания и сооружения, машины и оборудование, материальные запасы, банковские вклады, вложения в ценные бумаги, патенты, авторские права и т.д. В широком смысле – это любые ценности, обладающие денежной стоимостью, оцениваемые в деньгах.

Активы организации подразделяются на материальные (вещественные, осязаемые) и нематериальные (неосязаемые, т.е. не являются физическими объектами). К последним относятся права на изобретения, промышленные

образцы, авторские права и др. В зависимости от длительности сроков функционирования активов различают долгосрочные или внеоборотные активы (основные средства, незавершенные капитальные вложения, долгосрочные финансовые вложения, нематериальные активы) и текущие, или оборотные, активы (производственные активы, готовая продукция, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, задолженность других организаций и пр).

Уставный капитал (фонд) - это зафиксированная в стоимостном выражении сумма материальных и нематериальных ценностей, которые передаются предприятию в постоянное пользование владельцами этих ценностей. На государственных предприятиях – это стоимость имущества, закрепленного государством за предприятием, на акционерных – номинальная стоимость акций, на других – сумма долей собственников. Вклады учредителей в уставный капитал могут быть в виде денежных средств, имущественной форме и нематериальных активов.

Уставный капитал организации определяет минимальный размер ее имущества, гарантирующего интересы кредиторов. Он является основным источником собственных средств и его размер фиксируется в уставе фирмы, который подлежит регистрации в установленном порядке. Величина и структура уставного капитала определяются рядом условий: отрасль производства; масштабы предприятия; уровень специализации и кооперирования предприятия; организация обслуживания производства и предприятия в целом. Уставный капитал формируется и утверждается вместе с уставом предприятия при его образовании и реформировании. Предприятия самостоятельно решают вопросы о структуре и размерах уставного капитала и его изменении. Увеличение капитала происходит в основном за счет: прибыли предприятия, которая используется для капитальных вложений в основные средства и для пополнения оборотных средств предприятия; выпуска акций; субсидий, которые поступают от государственных органов или от головной компании; присоединения дополнительных вкладов, паев со стороны новых юридических и физических лиц, пожелавших вложить свои средства в предприятие. Вкладчиками при формировании и расширении уставного капитала могут выступать: государственные органы (включая иностранные государства); сторонние предприятия и организации; общественные организации (различные фонды и объединения); частные лица (в том числе иностранные).

Выбытие уставного капитала происходит главным образом результате: физического износа или расходования имущества (без его восстановления); аварий, поломок; морального износа; изъятия капитала вследствие падения спроса на продукцию предприятия, неблагоприятной конъюнктуры рынка; расходования капитала, связанного с высокими, не компенсируемыми издержками производства.

Изменение размеров уставного капитала ежегодно отражается в пассивах баланса предприятия. Роль уставного капитала заключается в том, что он придает финансовую устойчивость предприятию. Помимо того, уставный

капитал служит гарантией в деловых отношениях с партнерами и государственными органами, т.е. он выступает как залоговое средство, гарантирующее возмещение долгов и оплату услуг, согласно договорным и прочим финансовым и коммерческим обязательствам. На действующем предприятии уставный капитал сосредоточен в основных средствах (фондах) предприятия; оборотных средствах предприятия; резервах.

Эффективность использования уставного капитала (Эуст) определяется двумя основными показателями:

1) суммой оборота (как правило, годового), отнесенной к сумме средств (в денежном выражении), инвестированных в уставный капитал:

$$\mathcal{E}_{уст} = \frac{Q}{K_{уст}} \times 100\%$$

где Q, - сумма оборота за расчетный период, руб.;

K_{уст} - сумма инвестированного уставного капитала, руб.;

2) суммой прибыли, полученной за расчетный период (Пр), отнесенной к сумме уставного капитала:

$$\mathcal{E}_{уст} = \frac{П_p}{K_{уст}} \times 100\%$$

2. Основной капитал и его оценка

Основной капитал - это денежная оценка основных фондов.

Основные фонды промышленного предприятия представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, созданных общественным трудом, длительно участвующих в процессе производства в неизменной натуральной форме и переносящие свою стоимость на изготовленную продукцию по частям по мере износа.

Существует несколько классификаций основных фондов.

В зависимости от характера участия основных фондов в сфере материального производства они подразделяются на: производственные основные фонды (машины, оборудование, гидротехнические сооружения - плотины, каналы, водоёмы; транспортные сооружения - мосты, дороги, тоннели; электросети, трубопроводы и др.). Они функционируют в процессе производства, постоянно участвуют в нём, изнашиваются постепенно, перенося свою стоимость на готовый продукт, пополняются они за счёт капитальных вложений; непроизводственные основные фонды (жилые дома, детские сады, школы, бани, прачечные и др. объекты бытового и культурного назначения, здравоохранения и т.д.).

Они предназначены для обслуживания процесса производства, и поэтому в нём непосредственно не участвуют, и не переносят своей стоимости на продукт, потому что он не производится; воспроизводятся они за счёт национального дохода.

Основные фонды - важнейшая и преобладающая часть всех фондов в промышленности (имеются в виду основные и оборотные фонды, а также

фонды обращения). Они определяют производственную мощь предприятий, характеризуют их техническую оснащённость, непосредственно связаны с производительностью труда, механизацией, автоматизацией производства, себестоимостью продукции, прибылью и уровнем рентабельности.

Согласно существующей классификации основные фонды промышленности по своему составу в зависимости от целевого назначения и выполняемых функций подразделяются на следующие виды: здания; сооружения; передаточные устройства; машины и оборудование, в том числе: силовые; рабочие; измерительные и регулирующие предметы; вычислительная техника; прочие. транспортные средства; инструменты; производственный инвентарь и принадлежности; прочие основные фонды (рабочий скот, многолетние насаждения).

Каждая группа состоит из множества разнообразных средств труда. В группе здания выделяют три подгруппы: производственные здания, непроизводственные здания и жильё. Сооружения делятся на подземные, нефтяные и газовые скважины, горные выработки. К передаточным устройствам относят трубопроводы и водопроводы. Силовые машины это турбины, электродвигатели. Рабочие машины и оборудование подразделяются в зависимости от отраслей использования. Инструменты и инвентарь учитываются в составе основных фондов только в том случае, если они служат больше одного года и стоят больше 300 рублей (если меньше - то это уже малоценные и быстроизнашивающиеся предметы и включаются в состав оборотных фондов).

Здания и сооружения производственного назначения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства формируют основные фонды производственного назначения.

Соотношение отдельных групп основных фондов в их общем объёме представляет собой видовую (производственную) структуру основных фондов. В зависимости от непосредственного участия в производственном процессе производственные основные фонды подразделяются на: активные (обслуживают решающие участки производства и характеризуют производственные возможности предприятия) и пассивные (здания, сооружения, инвентарь, обеспечивающие нормальное функционирование активных элементов основных фондов).

В основном, масса производственных основных фондов в промышленности сосредоточена в активной части.

Состав и структура основных фондов зависят от особенностей специализации отрасли, технологии и организации производства, технической оснащённости. Структура основных фондов может быть различна по отраслям промышленности и внутри отдельной отрасли в связи с теми же причинами.

Для лучшего использования основных фондов в процессе их эксплуатации необходимо вести чёткий учёт наличия и движения основных фондов на предприятии. Этот учёт должен обеспечить знание общей величины

основных фондов, их динамики, степени их влияния на уровень издержек производства и другие.

Учёт основных фондов в денежном выражении производится для установления снашиваемости основных фондов промышленности и начисления денежных сумм соответственно снашиваемости (амортизационные отчисления), для учёта динамики, структуры основных фондов, определения себестоимости продукции и рентабельности предприятия.

В связи с длительностью функционирования основных фондов, их постепенным снашиванием и изменением за это время условий воспроизводства существует несколько методов для оценки основных фондов: по первоначальной (балансовой), восстановительной, остаточной, ликвидационной и среднегодовой стоимости основных фондов.

Первоначальная стоимость основных фондов - это стоимость (цена) приобретения данного вида основных фондов; транспортные расходы на доставку; стоимость монтажа, наладки и т.п. Эта стоимость выражается в ценах, действовавших в момент приобретения данного объекта, и на основании её величины стоимости на предприятиях происходят регистрация элементов основных фондов, учёт их на балансе предприятия, вследствие чего она ещё называется балансовой стоимостью основных фондов.

В связи с длительностью производственного функционирования и под влиянием роста производительности труда цена основных фондов, созданных в разное время, может снижаться (это возможно в нормальных экономических условиях, при низком проценте инфляции).

Для устранения искажающего влияния ценового фактора основные фонды оценивают по их восстановительной стоимости, то есть по стоимости их производства в условиях сегодняшнего дня.

Для определения восстановительной стоимости регулярно производятся переоценки основных фондов с помощью двух основных методов: 1) путём индексации их балансовой стоимости; 2) путём прямого пересчёта балансовой стоимости применительно к ценам, складывающимся на 1 января очередного года.

В современных условиях при высоком уровне инфляции как никогда раньше возникает необходимость периодической переоценки основных фондов и определения их восстановительной стоимости, соответствующей реальным экономическим обстоятельствам.

Однако при таком методе, как и при оценке по первоначальной стоимости, нельзя установить степень изношенности основных фондов. Вместе с тем такая оценка представляет значительную сложность из-за необходимой переоценки всех элементов основных фондов. Поэтому такая оценка осуществляется лишь периодически.

Остаточная стоимость представляет собой разницу между первоначальной стоимостью и начисленным износом (стоимость основных фондов, не перенесённая на готовый продукт). Для вводимых в эксплуатацию новых предприятий оценка основных фондов по этому методу совпадает с

оценкой по первоначальной стоимости. Для действующих - будет меньше первоначальной стоимости на величину износа основных фондов.

Она позволяет судить о степени изношенности средств труда, планировать обновление и ремонт основных фондов. Есть два вида остаточной стоимости: 1) она определяется по первоначальной стоимости, определяемой по мере начисления амортизации, 2) по восстановительной стоимости, определяемой экспертным путём в процессе переоценки средств труда.

Оценка по восстановительной стоимости с учётом износа даёт возможность определить фактическую стоимость существующих основных фондов, а также сравнивать объёмы основных фондов отдельных предприятий отрасли промышленности.

Ликвидационная стоимость - это стоимость реализации изношенных и снятых с производства основных фондов (часто это цена лома).

Среднегодовая стоимость основных фондов определяется на основе первоначальной стоимости с учётом их ввода и ликвидации по следующей формуле:

$$\Phi_c = \Phi_{п(б)} + \Phi_{вв} * \frac{ЧМ}{12} - \frac{\Phi_{л}(12 - М)}{12},$$

где Φ_c - среднегодовая стоимость основных фондов;

$\Phi_{п(б)}$ - первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов;

$\Phi_{вв}$ - стоимость введенных фондов;

ЧМ - число месяцев функционирования введенных основных фондов;

$\Phi_{л}$ - ликвидационная стоимость;

М - количество месяцев функционирования выбывших основных фондов.

Денежная оценка основных фондов отражается в учёте по первоначальной (балансовой), восстановительной, полной и остаточной стоимости.

3. Амортизация основных фондов и порядок ее начисления

Основные фонды подвергаются *физическому и моральному износу* как в процессе их использования, так и при бездействии. В последнем случае физический износ основных фондов заключается в потере ими свойств под влиянием атмосферных условий, а также в результате внутренних процессов, происходящих в строении материала, из которого они изготовлены.

При физическом износе происходит утрата основными фондами их потребительной стоимости, т.е. ухудшение технико-экономических и социальных характеристик под воздействием процесса труда, сил природы, а также вследствие неиспользования основных фондов.

Значительная доля устаревших основных фондов в производстве вызывает существенные потери, так как, во-первых, старение оборудования требует увеличения вложения средств в капитальный ремонт для поддержания его в рабочем состоянии; во-вторых, устаревшее производство не имеет возможности использовать новую технику - по крайней мере полностью. Вследствие этого объём продукции и услуг уменьшается.

На размеры физической изнашиваемости основных фондов в процессе их использования влияют многие факторы, в т.ч.:

степень нагрузки основных фондов в производственном процессе. Однако, надо учитывать, что повышение степени нагрузки основных фондов экономически целесообразно, т.к. способствует лучшему использованию основных фондов и снижению себестоимости продукции, так как на единицу продукции приходится меньшая часть износа основных фондов.

качество основных фондов; является ли оборудование стационарно установленным или переносным, - переносное изнашивается быстрее.

особенности технологического процесса и степень защиты основных фондов от влияния внешних условий;

качество ухода за основными фондами;

строгое соблюдение технологических режимов, технически грамотная эксплуатация машин и оборудования.

Машины, станки и др. виды основных фондов не только физически изнашиваются, но и становятся отсталыми по своей технической характеристике и экономической эффективности. Они подвергаются моральному износу.

Различают две формы морального износа:

– первая выражает уменьшение стоимости машины или оборудования без соответствующего физического износа вследствие удешевления их воспроизводства;

– вторая - уменьшение стоимости в результате внедрения новых более производительных машин или оборудования, обусловленного не уменьшением производительности или мощности, а тем что дальнейшая эксплуатация старых машин по сравнению с новыми приводит к большим издержкам производства.

Моральный износ первого вида связан не с продолжительностью срока службы оборудования, не со степенью его физического износа, а с темпами технического прогресса, приводящего к снижению стоимости изготовления продукции вследствие роста производительности труда в отрасли, производящей новые основные фонды.

При моральном износе первого вида потребительная стоимость основных фондов не изменяется. В новых машинах, аналогичных прежним, нет никаких конструктивных изменений; производительность оборудования также остаётся прежней. Изменяется лишь восстановительная стоимость основных фондов.

Важным является предупреждение морального износа фондов.

Предупреждение морального износа основных фондов, прежде всего относится к их пассивной части: зданиям, сооружениям, коммуникациям. Они намного более долговечны, чем оборудование. Поэтому в их решениях должна быть учтена последующая замена технологий и оборудования.

Правильное установление степени износа основных фондов имеет важное значение для определения восстановительной стоимости основных фондов и

размера амортизационных отчислений, которые экономически возмещают износ.

Износ основных фондов определяется и учитывается всеми предприятиями независимо от форм собственности по всем видам основных фондов, независимо начисляется по ним амортизация или нет.

По отдельным объектам основных фондов сумма износа устанавливается по мере необходимости на основании имеющихся в инвентарных карточках данных о первоначальной или восстановительной стоимости объекта, нормативного времени нахождения его в эксплуатации и действовавших норм амортизационных отчислений.

Сумма износа по полностью самортизированным основным фондам не начисляется.

Износ отражается предприятиями и организациями, исходя из установленных единых норм амортизационных отчислений.

Физический износ определяется на основании сроков службы основных фондов:

$$\text{Изн.}(\phi) = \quad \quad \quad * 100\%$$

где T_{ϕ} - фактический срок службы (лет);

T_n - нормативный срок службы (лет).

Моральный износ первого вида определяется на основании соотношения балансовой и восстановительной стоимостей:

$$\frac{(\Phi_{\delta} - \Phi_{\text{в}})}{\Phi_{\text{в}}}$$

$$\text{Изн.}_{(м1)} = \Phi_{\delta} \quad * 100\%,$$

где Φ_{δ} - балансовая стоимость (тыс.руб.);

$\Phi_{\text{в}}$ - восстановительная стоимость (тыс.руб.).

Моральный износ второго вида чаще всего определяется на основе сравнения производительности оборудования:

$$\text{Изн.}_{(м2)} = \frac{(\text{Пр.2} - \text{Пр.1})}{\text{Пр.2}} * 100\%,$$

где Пр.1 - производительность действующих основных фондов;

Пр.2 - производительность новых основных фондов.

Однако при этом не учитывается экономия сырья и материалов или экономия рабочей силы, что может быть обеспечено новыми основными фондами. Поэтому для более точного учёта морального износа второго вида следует сравнивать основные фонды и издержки производства, применяя следующую формулу:

$$\text{Изн.}_{(м2)} = \quad \quad \quad * 100\%,$$

где Изд.1 - издержки производства действующих основных фондов (руб);
Изд.2 - издержки производства новых основных фондов (руб.).

Основные производственные фонды, участвуя в процессе производства, по частям переносят свою стоимость на произведённую готовую продукцию или оказанные услуги.

Величина переносимой на продукцию стоимости определяется:

- 1) первоначальной стоимостью основных фондов;
- 2) видом основных фондов;
- 3) отраслевой спецификой производства.

Основные функции амортизации - это обеспечение воспроизводства, восстановление основных фондов и учёт. В карточках учёта основных средств отражаются данные по амортизации и определяется величина износа основных фондов за годы их эксплуатации.

Также амортизация в определённой степени выполняет и стимулирующую функцию, предусматривая наиболее полное использование основных фондов: чем длительнее период функционирования оборудования, тем больше производится продукции и тем скорее будет перенесена стоимость основных фондов. Это позволит уменьшить их недоамортизацию вследствие морального износа и снизить потери предприятия, что очень важно в условиях рынка.

Денежное выражение перенесённой части стоимости основных фондов называется амортизационными отчислениями. Амортизационные отчисления входят в состав себестоимости продукции (издержек производства).

Величина амортизационных отчислений определяется по нормам амортизации от первоначальной (балансовой) стоимости основных фондов с учётом срока их службы.

В соответствии с этим норма амортизации рассчитывается по формуле:

$$H_a = \frac{(\Phi_{п(б)} - \Phi_{л})}{\Phi_{п(б)} * (с_{л})} * 100\%,$$

где H_a - норма амортизации основных фондов в год (%),

$\Phi_{п(б)}$ - первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов,

$\Phi_{л}$ - ликвидационная стоимость,

$t_{сл}$ - нормативный срок службы основных фондов.

Норма амортизации представляет собой годовой процент погашения стоимости основных фондов.

В ряде отраслей в зависимости от технологических особенностей производства, режима и сменности работы оборудования и других факторов нормы амортизации могут быть *повышены* или *понижены*.

В условиях рыночных отношений величина амортизационных отчислений оказывает существенное влияние на экономику предприятия. С одной стороны, слишком высокая доля отчислений увеличивает величину издержек производства, а следовательно, снижает конкурентоспособность продукции, уменьшает объём полученной прибыли и поэтому сокращает диапазон возможностей предприятия по его экономическому уровню развития.

С другой стороны, заниженная доля отчислений удлиняет срок оборачиваемости средств, вложенных в приобретение основных фондов, а это ведёт к их старению и, как следствие этого, снижению конкурентоспособности, потери своих позиций на рынке.

Расчёт амортизационных отчислений производится методом прямого счёта на основании среднегодовой стоимости отдельных видов основных фондов и установленных норм амортизации.

Они рассчитываются по каждому виду основных фондов на капремонт и на полное восстановление основных фондов.

Амортизационные отчисления на полное восстановление активной части основных фондов (машин, оборудования, транспортных средств) производится в течение нормативного срока службы основных фондов или срока, за который балансовая стоимость этих фондов полностью переносится на издержки производства и обращения.

По всем другим основным фондам амортизационные отчисления на полное восстановление производятся в течение фактического срока их службы.

Существует классификация методов начисления амортизации. Во-первых, можно выделить равномерно-прямолинейный метод.

При равномерно-прямолинейном методе происходит равномерное списание стоимости основных фондов в течение установленного срока его службы.

Кроме равномерного (линейного) в мировой практике применяются методы ускоренной (регрессивной) амортизации. Методы ускоренной амортизации в течение первой половины нормативного срока службы основных фондов позволяют возместить до 60 - 75% их стоимости, а при использовании равномерного метода было бы возмещено только 50% стоимости основных фондов. Во вторую половину срока службы основных фондов величина амортизации уменьшается.

Среди методов ускоренной амортизации выделяют:

- метод по удвоенной норме;
- кумулятивный.

В нашей стране применяется метод по удвоенной норме, когда утверждённая в установленном порядке норма амортизации на соответствующий инвентарный объект увеличивается, но не более чем в 2 раза.

Предприятия могут применять метод ускоренной амортизации в отношении основных фондов, используемых для увеличения выпуска средств вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования, расширения экспорта продукции, в случаях, когда они заменяют изношенную и морально устаревшую технику (при этом нормативы согласовываются с государственными финансовыми органами). Этот метод не распространяется на машины и оборудование с нормативным сроком службы до 3-х лет, на уникальную технику, предназначенную только для производства ограниченного круга изделий.

В последнее время в развитых странах используется новый метод ускоренного списания стоимости машин - комбинация методов регрессивной и прогрессивной амортизации.

4. Эффективность использования основного капитала

Основные показатели эффективности использования основного капитала можно объединить в четыре группы:

- показатели экстенсивного использования основных производственных фондов, отражающие уровень их использования во времени;
- показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень использования по мощности (производительности);
- показатели интегрального использования основного капитала, учитывающие совокупное влияние всех факторов - как экстенсивных, так и интенсивных;
- обобщающие показатели использования основных производственных фондов, характеризующие различные аспекты использования (состояния) основного капитала в целом по предприятию.

К показателям экстенсивного использования основных производственных фондов относятся коэффициент экстенсивного использования оборудования, коэффициент сменности работы оборудования, коэффициент загрузки оборудования. Коэффициент экстенсивного использования оборудования определяется как отношение фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по норме. Коэффициент сменности работы оборудования

определяется как отношение общего количества отработанных оборудованием станко-смен к количеству станков, работавших в наибольшую смену. Коэффициент загрузки оборудования определяется как отношение коэффициента сменности работы к плановой сменности оборудования. Коэффициент интенсивного использования оборудования определяется как отношение фактической производительности оборудования к плановой. Коэффициент интегрального использования оборудования определяется как произведение коэффициентов экстенсивного и интенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности).

Обобщающими показателями основного капитала являются фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность труда, рентабельность основных производственных фондов.

Фондовооруженность труда определяется как отношение стоимости основных фондов к числу рабочих на предприятии, работавших в смену с наибольшим количеством рабочих часов. Рентабельность основных производственных фондов характеризует величину прибыли, приходящейся на 1 руб. основного капитала, и определяется как отношение прибыли к стоимости фондов. Помимо перечисленных, имеются и другие показатели использования основных фондов, в том числе показатели технического состояния основных фондов, возраста, структуры фондов и т. д. Для

повышения эффективности использования основного капитала, основных производственных фондов необходимы повышение степени их загрузки, особенно их активной части, эффективное обновление фондов (т. е. обновление в срок - не раньше того, пока оборудование эффективно выполняет свои функции; не позже нормативного срока действия оборудования и других элементов основного капитала), использование прогрессивного оборудования, современных технологий, квалифицированных и дисциплинированных работников. Повысить эффективность использования основного капитала в состоянии эффективное управление предприятием в целом, качественный менеджмент.

Анализ основного капитала может проводиться по нескольким направлениям, разработка которых в комплексе позволяет дать оценку структуры, динамики и эффективности их использования.

Выбор направлений анализа и решаемых аналитических задач определяется потребностями управления. Анализ основных средств нацелен на выбор наилучшего варианта их использования. Информационные источники анализа — это формы отчетности, такие как «Отчет о наличии и движении основных средств», «Баланс производственной мощности», «Отчет о запасах неустановленного оборудования» и др., данные аналитического учета, инвентарные карточки учета основных средств.

Для качественного анализа формирования основного капитала целесообразно проанализировать саму структуру основных производственных фондов на начало и конец отчетного года с определением абсолютного отклонения и выявить по удельному весу конкретные причины изменения состава вышеуказанных основных средств. Для этой цели можно использовать регистры синтетического, аналитического и оперативно-технического учета. При этом анализу подлежат все источники поступления основных средств: ввод в эксплуатацию новых объектов основных средств; приобретение бывших в эксплуатации основных средств; безвозмездное получение основных средств; аренда основных средств; переоценка основных средств; выявленные при инвентаризации основные средства. Стоимость основных средств уменьшается в результате их выбытия вследствие морального и физического износа, продажи, безвозмездной передачи другим организациям, уценки, передачи в долгосрочную аренду, чрезвычайных ситуаций.

Для анализа движения и технического состояния основных производственных фондов рассчитываются следующие показатели:

- 1) Срок обновления основных фондов ($T_{обн}$)

$$T_{обн} = \frac{\text{стоимость основных средств на начало периода}}{\text{стоимость поступивших основных средств}} ;$$

- 2) Коэффициент выбытия (K_v)

$$K_v = \frac{\text{стоимость выбывших основных средств}}{\text{стоимость основных средств на начало периода}} ;$$

3) Коэффициент прироста ($K_{пр}$)

$$K_{пр} = \frac{\text{сумма прироста основных средств}}{\text{стоимость основных средств на начало года}};$$

Коэффициент обновления ($K_{обн}$) и коэффициент автоматизации основных средств ($K_{авт}$) отражают уровень их технического оснащения. Расчет этих коэффициентов осуществляется по ниже следующим формулам.

4) Коэффициент автоматизации основных средств ($K_{авт}$)

$$K_{авт} = \frac{\text{стоимость автоматизированных основных средств}}{\text{общая стоимость машин и оборудования}};$$

5) Коэффициент обновления ($K_{обн}$)

$$K_{обн} = \frac{\text{стоимость поступивших основных средств}}{\text{стоимость основных средств на конец периода}}.$$

Обычно коэффициент обновления рассчитывается по всем основным средствам и отдельно по их активной части за определенные периоды. Сравнение полученных показателей позволяет выяснить, по какой части основных средств произошло обновление. Положительным для организации является ситуация, при которой коэффициент обновления основных средств по активной части превышает коэффициент обновления по всем основным средствам, то есть в этом случае повышаются выпуск и качество производимой продукции и увеличивается показатель фондоотдачи основных средств. При этом обновление основных средств происходит не только в результате вновь приобретаемых основных средств, но и в результате модернизации имеющихся в организации основных средств. Если коэффициент обновления характеризует интенсивность обновления основных средств, то коэффициент выбытия - степень интенсивности выбытия основных средств из производства.

Эффективность использования основных средств оценивается такими обобщающими показателями, как фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность и фондовооруженность.

Фондоотдача характеризует выход продукции на 1 руб. основных средств и рассчитывается по формуле:

$$Fo = \frac{D}{S}$$

где Fo - фондоотдача, руб.;

D – доход от реализации продукции, млн.руб.;

S - среднегодовая стоимость промышленно-производственных основных средств, млн.тг.

Фондоемкость показывает (Fe) ,сколько основных средств используется для производства 1 руб. продукции и определяется по формуле, обратной формуле:

$$Fe = \frac{S}{D}$$

Фондовооруженность характеризует вооруженность персонала предприятия основным фондами и рассчитывается по формуле :

$$Fv = \frac{S}{P}$$

где Fv – фондовооруженность;

P – численность персонала предприятия.

Фондорентабельность определяется отношением прибыли к среднегодовой стоимости основных средств и рассчитывается по формуле:

$$Fr = \frac{BD}{S}$$

где BD – балансовый доход (прибыль) предприятия.

Тема 4. Оборотные средства организации

1. Экономическая сущность оборотных средств
2. Состав и классификация оборотных средств
3. Показатели оборачиваемости оборотных средств. Материалоемкость продукции.
4. Повышение эффективности использования оборотных средств.

1. Экономическая сущность оборотных средств

Наряду с основными фондами для работы предприятия имеет огромное значение наличие оптимального количества оборотных средств. Оборотные средства представляют собой совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих их непрерывный кругооборот.

Оборотные средства обеспечивают непрерывность производства и реализации продукции предприятия. Оборотные производственные фонды вступают в производство в своей натуральной форме и в процессе изготовления продукции целиком потребляются, перенося свою стоимость на создаваемый продукт. Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса обращения товаров. Они не участвуют в образовании стоимости, а являются ее носителями. После окончания производственного цикла, изготовления готовой продукции и ее реализации стоимость оборотных средств возмещается в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг). Это создает возможность систематического возобновления процесса производства, который осуществляется путем непрерывного кругооборота средств предприятия. В своем движении оборотные средства проходят последовательно три стадии: денежную, производительную и товарную.

Первая стадия кругооборота средств является подготовительной. Она протекает в сфере обращения. Здесь происходит превращение денежных средств в форму производственных запасов.

Производительная стадия представляет собой непосредственный процесс производства. На этой стадии продолжает авансироваться стоимость создаваемой продукции, но не полностью, а в размере стоимости использованных производственных запасов, дополнительно авансируются затраты на заработную плату и связанные с ней расходы, а также перенесенная стоимость основных фондов. Производительная стадия кругооборота заканчивается выпуском готовой продукции, после чего наступает стадия ее реализации.

На третьей стадии кругооборота продолжает авансироваться продукт труда (готовая продукция) в том же размере, что и на второй стадии. Лишь после того, как товарная форма стоимости произведенной продукции превратится в денежную, авансированные средства восстанавливаются за счет части поступившей выручки от реализации продукции. Остальная ее сумма составляет денежные накопления, которые используются в соответствии с планом их распределения. Часть накоплений (прибыли), предназначенная на расширение оборотных средств, присоединяется к ним и совершает вместе с ними последующие циклы оборота.

Денежная форма, которую принимают оборотные средства на третьей стадии их кругооборота, одновременно является и начальной стадией оборота средств. Кругооборот оборотных средств происходит по схеме:

$D - T \dots P \dots T' - D'$, где

D – денежные средства, авансируемые хозяйствующим субъектом;

T – средства производства;

P – производство;

T' – готовая продукция;

D' – денежные средства, полученные от продажи продукции и включающие в себя реализованную прибыль. Оборотные средства при движении находятся на всех стадиях и во всех формах. Это обеспечивает непрерывный процесс производства и бесперебойную работу предприятия.

2. Состав и классификация оборотных средств

Под составом оборотных средств следует понимать входящие в их состав элементы:

- производственные запасы (сырье и основные материалы, покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, запасные части...);
- незавершенное производство;
- расходы будущих периодов;
- готовая продукция на складах;
- продукция отгруженная;
- дебиторская задолженность;
- денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке.

Элементный состав оборотных средств

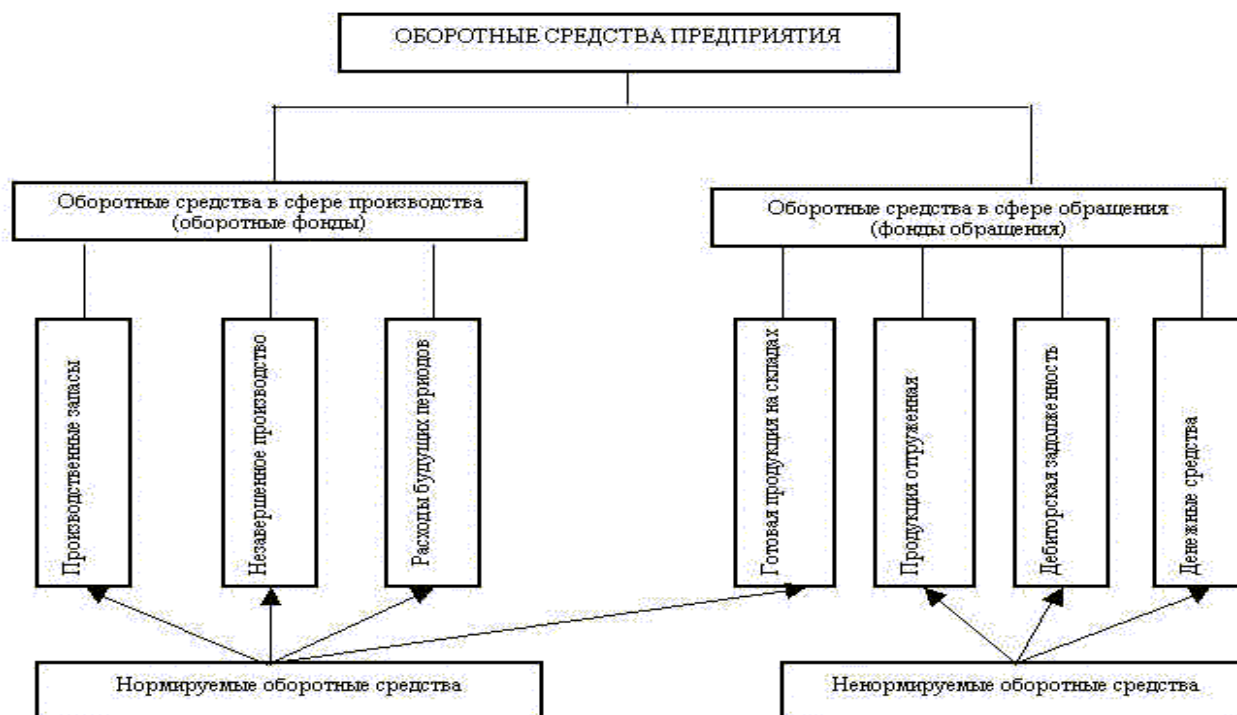
Сырье является продукцией добывающих отраслей.

Материалы представляют собой продукцию, уже прошедшую определенную обработку. Материалы подразделяются на основные и вспомогательные.

Основные – это материалы, которые непосредственно входят в состав изготавливаемого продукта (металл, ткани).

Вспомогательные – это материалы, необходимые для обеспечения нормального производственного процесса. Сами они в состав готового продукта не входят (смазка, реагенты).

Полуфабрикаты – продукты, законченные переработкой на одном



переделе и передаваемые для обработки на другой передел. Полуфабрикаты могут быть собственные и покупные. Если полуфабрикаты не производятся на собственном предприятии, а покупаются у другого предприятия, они относятся к покупным и входят в состав производственных запасов.

Незавершенное производство – это продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, а также изделия неукомплектованные, не прошедшие испытания и техническую приемку.

Расходы будущих периодов – это расходы данного периода, подлежащие погашению за счет себестоимости последующих периодов.

Готовая продукция представляет собой полностью законченные готовые изделия или полуфабрикаты, поступившие на склад предприятия.

Дебиторская задолженность – деньги, которые физические или юридические лица задолжали за поставку товаров, услуг или сырья.

Денежные средства – это денежные средства, находящиеся в кассе предприятия, на расчетных счетах банков и в расчетах.

На основе элементного состава оборотных средств можно рассчитать их структуру, которая представляет собой удельный вес стоимости отдельных элементов оборотных средств в общей их стоимости.

По источникам образования оборотные средства делятся на собственные и привлеченные (заемные). Собственные оборотные средства формируются за счет собственного капитала предприятия (уставный капитал, резервный капитал, накопленная прибыль и др.). В состав заемных оборотных средств входят банковские кредиты, а также кредиторская задолженность. Их предоставляют предприятию во временное пользование. Одна часть платная (кредиты и займы), другая бесплатная (кредиторская задолженность).

В различных странах между собственным и заемным капиталом используются различные соотношения (нормативы). В России применяют соотношение 50/50, в США – 60/40, а в Японии – 30/70.

По степени управляемости оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым относятся те оборотные средства, которые обеспечивают непрерывность производства и способствуют эффективному использованию ресурсов. Это производственные запасы, расходы будущих периодов, незавершенное производство, готовая продукция на складе. Денежные средства, отгруженная продукция, дебиторская задолженность относятся к ненормируемым оборотным средствам. Отсутствие норм не означает, что размеры этих средств могут изменяться произвольно. Действующий порядок расчетов между предприятиями предусматривает систему санкций против роста неплатежей.

Нормируемые оборотные средства планируются предприятием, тогда как ненормируемые оборотные средства объектом планирования не являются.

3. Показатели оборачиваемости оборотных средств.

Материалоемкость продукции.

Для характеристики оборачиваемости оборотных средств используют следующие показатели:

1. коэффициент оборачиваемости, то есть число оборотов, совершаемых оборотными средствами за период;
2. коэффициент загрузки средств в обороте ;
3. показатель длительности одного оборота в днях.

Показатели оборачиваемости оборотных средств могут рассчитываться аналогично по всем составляющим оборотных средств, участвующим в обороте, и отдельным их элементам. В результате сравнения показателей оборачиваемости оборотных средств выявляется ее ускорение или замедление на стадиях их использования. При ускорении оборачиваемости оборотных средств из оборота высвобождаются материальные ресурсы и источники их образования, при замедлении – в оборот вовлекаются дополнительные средства.

Высвобождение оборотных средств вследствие ускорения их оборачиваемости может быть абсолютным и относительным. Абсолютное высвобождение имеет место, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков предшествующего периода при сохранении или превышении объема реализации за рассматриваемый период. Относительное высвобождение оборотных средств имеет место в тех случаях, когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств.

Основные пути сокращения производственных запасов сводятся к их рациональному использованию, ликвидации сверхнормативных запасов материалов, совершенствованию нормирования, улучшению организации снабжения, оптимального выбора поставщиков, налаженной работы транспорта. Важная роль принадлежит улучшению организации складского хозяйства.

Сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве достигается путем совершенствования организации производства, улучшения применяемой техники и технологии, совершенствования использования основных средств, экономии по всем стадиям движения оборотных средств.

В сфере обращения оборотные средства не участвуют в создании нового продукта, а лишь обеспечивают его доведение до потребителя. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в сферу обращения является рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных методов расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Структура оборотных средств на предприятиях разных отраслей промышленности определяется спецификой их производства и характером производимой продукции. Например, в черной металлургии на величину и структуру оборотных средств определяющее влияние оказывают непрерывный процесс производства и значительная материалоемкость продукции.

Наряду с делением оборотных средств по стадиям обращения на оборотные фонды (функционирующие в сфере производства) и фонды обращения (функционирующие в сфере обращения) имеется и второе деление их на нормируемые и ненормируемые оборотные средства. Нормируемые оборотные средства состоят из оборотных фондов и готовой продукции на складе, обеспечивающих непрерывность процесса производства. В общей сумме оборотных средств предприятий черной металлургии преобладающая часть (до 90 %) составляют нормируемые оборотные средства. Деление оборотных средств на нормируемые и ненормируемые не является жестким. Организация вправе самостоятельно определять перечень оборотных средств, включаемых в ту или иную группу.

Использование материалов в производстве продукции выражается такими показателями:

- материалоемкость, или удельный расход материала на продукцию. Он представляет собой отношение расхода материалов к объему изготовленной продукции. Этот показатель должен снижаться за счет совершенствования конструкции изделий и уменьшения отходов материалов в процессе производства;
- коэффициент выхода продукции из потребленных материалов, или материалоотдача. Это обратный показатель.
- коэффициент раскроя материала, который показывает, насколько рационально произведен раскрой данного материала. Он определяется делением суммы масс (объемов, площадей или длин) всех заготовок, получаемых из данного материала, на массу (объем, площадь или длину) исходного материала.

Из этих показателей важнейшим является материалоемкость. Если она уменьшается, то из неизменного количества материальных ресурсов будет изготовлено больше продукции и снизится себестоимость последней. Различают абсолютную, структурную и удельную материалоемкость.

Формула абсолютной материалоемкости

Абсолютная материалоемкость показывает норму расхода материалов на одно изделие (N_p), чистый вес изделия ($O_{ч}$) и степень использования материалов:

$$K_{\text{абс}} = \frac{\sum O_{ч}}{\sum N_p}$$

Формула структурной материалоемкости

Структурная материалоемкость показывает долю конкретных видов материалов в общей материалоемкости изделий. Структурную материалоемкость можно представить в виде уравнения:

$$y = \sum_{i=1}^n \mu_i$$

где n — количество видов материалов, μ_i — удельный вес определенного i -го материала в составе общей материалоемкости.

Удельная материалоемкость — это структурная материалоемкость, приведенная к определенной натуральной единице измерения изделий определенного типа.

4. Повышение эффективности использования оборотных средств

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей предприятий в современных условиях и достигается различными путями.

На стадии создания производственных запасов таковыми могут быть:

- Внедрение экономически обоснованных норм запаса;
- Приближение поставщиков сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий и др. к потребителям;

- Широкое использование прямых длительных связей;
- Расширение складской системы материально-технического обеспечения, а также оптовой торговли материалами и оборудованием;
- Комплексная механизация и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ на складах.

На стадии незавершенного производства:

- Ускорение научно-технического прогресса (внедрение прогрессивной техники и технологии, особенно безотходной и малоотходной, роботизированных комплексов, роторных линий, химизация производства);
- Развитие стандартизации, унификации, типизации;
- Совершенствование форм организации промышленного производства, применение более дешевых конструктивных материалов;
- Совершенствование системы экономического стимулирования экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов;
- Увеличение удельного веса продукции, пользующейся повышенным спросом.

На стадии обращения:

- Приближение потребителей продукции к ее изготовителям;
- Совершенствование системы расчетов;
- Увеличение объема реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям, досрочного выпуска продукции, изготовления продукции из сэкономленных материалов;
- Тщательная и своевременная подборка отгружаемой продукции по партиям, ассортименту, транзитной норме, отгрузка в строгом соответствии с заключенными договорами.

Если говорить об улучшении использования оборотных средств, нельзя не сказать и об экономическом значении экономии оборотных фондов, которая выражается в следующем:

- Снижение удельных расходов сырья, материалов, топлива обеспечивает производству большие экономические выгоды. Оно, прежде всего, дает возможность из данного количества материальных ресурсов выработать больше готовой продукции и выступает поэтому как одна из серьезных предпосылок увеличения масштабов производства.
- Стремление к экономии материальных ресурсов побуждает к внедрению новой техники и совершенствованию технологических процессов.
- Экономия в потреблении материальных ресурсов способствует улучшению использования производственных мощностей и повышению общественной производительности труда.
- Экономия материальных ресурсов в огромной мере способствует снижению себестоимости промышленной продукции.
- Существенно влияя на снижение себестоимости продукции, экономия материальных ресурсов оказывает положительное воздействие и на

финансовое состояние предприятия. Т.о. экономическая эффективность улучшения использования и экономия оборотных фондов весьма велики, поскольку они оказывают положительное воздействие на все стороны производственной и хозяйственной деятельности предприятия.

На каждом предприятии имеются резервы экономии материальных ресурсов. Под резервами следует понимать возникающие или возникшие, но еще не использованные (полностью или частично) возможности улучшения использования материальных ресурсов. В зависимости от характера мероприятий основные направления реализации резервов экономии ресурсов в промышленности и на производстве подразделяются на производственно-технические и организационно-экономические.

К производственно-техническим направлениям относятся мероприятия, связанные с качественной подготовкой сырья к его производственному потреблению, совершенствованием конструкции машин, оборудования и изделий, применением более экономичных видов сырья, топлива, внедрением новой техники и прогрессивной технологии, обеспечивающих максимально возможное уменьшение технологических отходов и потерь материальных ресурсов в процессе производства изделий с максимально возможным использованием вторичных материальных ресурсов.

К основным организационно-экономическим направлениям экономии материальных ресурсов относятся: комплексы мероприятий, связанных с повышением научного уровня нормирования и планирования материалоемкости промышленной продукции, разработкой и внедрением технически обоснованных норм и нормативов расхода материальных ресурсов; комплексы мероприятий, связанных с установлением прогрессивных пропорций, заключающихся в ускоренном развитии производства новых, более эффективных видов сырья и материалов.

Главное направление экономии материальных ресурсов на каждом конкретном предприятии – увеличение выхода конечной продукции из одного и того же количества сырья и материалов на рабочих местах - зависит от технического оснащения производства, уровня мастерства работников, уровня организации материально-технического обеспечения, количества норм расхода и запасов материальных ресурсов, обоснованности их уровня. Немалое значение имеет сокращение потерь в производственном процессе, за счет которого можно достичь 15-20% всей экономии материальных ресурсов. При управлении оборотными средствами важно также правильно выбрать метод оценки материально-производственных запасов, который в итоге оказывает влияние на величину прибыли предприятия.

Тема 5. Персонал организации

1. Персонал организации и его состав
2. Расчет потребности в персонале и источники его формирования

3. Мотивация и оплата труда персонала
4. Количественные и качественные показатели использования персонала
5. Оценка эффективности инноваций в управлении персоналом

1. Персонал организации и его состав.

В результате длительного процесса развития представлений о человеке как носители трудовых функций использовались различные понятия: «кадры», «трудовые ресурсы», «рабочая сила», «человеческий фактор», «трудовой потенциал», «человеческий капитал», «персонал». Это не тождественные, хотя и взаимосвязанные понятия, различия между ними определяют роль, отводимую человеку в экономике.

Существует множество определений понятия «персонал». Так, под персоналом понимается некоторое количество человек одного трудового коллектива, имеющих определённые различия между собой (должностные, профессиональные, личностные) и организованных по общему замыслу руководства для решения задач организации. Наиболее точным является следующее определение: «персонал» – это совокупность физических лиц, состоящих с организацией как юридическим лицом в отношениях, регулируемых договором найма, и обладающих определёнными качественными характеристиками, позволяющими обеспечивать достижение целей организации».

Наряду с понятием «персонал» используется понятие «кадры», под которым понимают постоянный (штатный) состав квалифицированных работников, прошедших профессиональную предварительную подготовку и обладающих специальным образованием, трудовыми навыками и опытом работы в избранной сфере деятельности.

Кадры предприятия представляют собой совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. В списочный состав включаются все работники, принятые на работу, связанную как с основной, так и неосновной деятельностью.

Кадры предприятия, непосредственно связанные с процессом производства, т.е. занятые основной производственной деятельностью, представляют промышленно-производственный персонал (ППП), к которому относятся все занятые в производственной деятельности и обслуживании производства работники основных и вспомогательных цехов, аппарата заводоуправления, лабораторий, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов, вычислительных центров. Кроме того, предприятие может иметь персонал непромышленных подразделений - работники, занятые в жилищном, коммунальном и подсобном хозяйствах, здравпунктах, профилакториях, учебных заведениях. Состав и количественные соотношения отдельных категории и групп работников предприятия характеризуют структуру кадров.

Работники ППП подразделяются на две основные группы - рабочие и служащие.

Промышленно - производственный персонал подразделяется по месту в производственном процессе на следующие категории:

Рабочие. Они делятся на основных рабочих и вспомогательных.

Основные рабочие осуществляют производство профилирующей продукции предприятия. Вспомогательные рабочие - обслуживают производство.

Инженерно - технические работники (ИТР). К этой категории относятся специалисты, осуществляющие подготовку и управление производственным процессом.

Административно - управленческий персонал (АУП). Названная категория специалистов осуществляет управление предприятием. Они обеспечивают сбор и обработку всей управленческой информации, подготавливают, принимают и реализуют управленческие решения.

Младший обслуживающий персонал. Данную категорию составляют специалисты, не принимающие непосредственное участие в производственном процессе, но обслуживающие его. Это уборщики, кладовщики, гардеробщики и так далее;

Охрана. Данная категория специалистов обеспечивает безопасность предприятия, сохраняя его материальные ценности от хищений и стихийных бедствий, обеспечивая неприкосновенность информации, составляющей коммерческую тайну предприятия.

В зависимости от характера трудовой деятельности кадры предприятия подразделяются по профессиям, специальностям и уровням квалификации.

Профессия подразумевает особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков.

Примерами профессий и специальностей могут быть:

- для рабочих - токарь (профессия), делится по специальности: токарь - карусельщик, токарь - расточник и другие;
- для АУП - экономист (профессия), делится на специальности: плановик, финансист, маркетолог и так далее.

Специальность - это вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков.

Работники каждой профессии и специальности различаются по уровню квалификации. Квалификация характеризует степень овладения работником той или иной профессией, специальностью и отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях. Тарифные разряды и категории - это одновременно и показатели, характеризующие степень сложности работ.

По уровню квалификации специалистов каждой категории можно разделить на четыре группы. Так для рабочих эти группы будут, по мере возрастания квалификации, называться:

- неквалифицированные рабочие, не имеющие специальной подготовки;

- малоквалифицированные, то есть рабочие прошедшие подготовку в течение короткого времени;
- квалифицированные рабочие прошли подготовку, как правило, с отрывом от производства, в течение двух - трех лет;
- высококвалифицированные, то есть прошедшие длительную подготовку и имеющие большой опыт работы.

Показателем квалификации специалиста является разряд. Тарифный разряд в наиболее распространенной в России единой тарифной системе (ЕТС) изменяется от 1 (низшая квалификация) до 18 (высшая квалификация). В этой системе все работники не зависимо от категории имеют единую систему оценки квалификации.

Повышение качественного уровня трудовых ресурсов осуществляется путем разработки и реализации взвешенной кадровой политики.

Подготовка кадров способствует повышению качества рабочей силы и осуществляется на основе профессиональной ориентации и профотбора, первичного обучения; повышения квалификации; переподготовки.

2. Расчет потребности в персонале и источники его формирования

Определение потребности в персонале является начальной ступенью процесса набора и отбора персонала, т.е. процесса формирования персонала и является первым этапом в процессе вхождения нового человека в организацию. Оно базируется на данных об имеющихся и запланированных рабочих местах, плане проведения организационно-технических мероприятий, штатном расписании и плане замещения вакантных должностей. При определении потребности в персонале принимают участие руководитель соответствующего подразделения (ремонтного цеха) и генеральный директор, которые совместно определяют как текущую, так и стратегическую потребность в персонале.

Определение потребности в персонале одно из важнейших направлений маркетинга персонала, позволяющее установить необходимый на заданный период времени качественный и количественный состав персонала.

Определить необходимую численность рабочих и их профессиональный и квалификационный состав позволяют: производственная программа, нормы выработки, планируемый рост повышения производительности труда и структура работ.

Расчет численности персонала может быть текущим или оперативным и долговременным или перспективным.

Текущая потребность в персонале.

Общая потребность предприятия в кадрах A определяется как сумма:

$$A = Ч + ДП,$$

где $Ч$ — базовая потребность в кадрах, определяемая объемом производства;

$ДП$ — дополнительная потребность в кадрах.

Базовая потребность предприятия в кадрах $Ч$ определяется по формуле:

$$Ч = ОП/В,$$

где $ОП$ — объем производства;
 $В$ — выработка на одного работающего.

Более конкретные расчеты, как правило, производятся отдельно по следующим категориям:

- рабочие-сдельщики (с учетом трудоемкости продукции, фонда рабочего времени, уровня выполнения норм);
- рабочие-повременщики (с учетом закрепленных зон и трудоемкости работы, норм численности персонала, трудоемкости нормированных заданий, фонда рабочего времени);
- ученики (с учетом потребности в подготовке новых рабочих и плановых сроков обучения);
- обслуживающий персонал (ориентируясь на типовые нормы и штатное расписание);
- руководящий персонал (определяется исходя из норм управляемости).

Дополнительная потребность в кадрах $ДП$ — это различие между общей потребностью и наличием персонала на начало расчетного периода.

При расчете дополнительной потребности учитываются

- развитие предприятия (научно обоснованное определение прироста должностей в связи с увеличением производства)

$$ДП = A_{пл} - A_{б},$$

где $A_{пл}$ и $A_{б}$ — общая потребность в специалистах в планируемый и базовый периоды;

- частичная замена практиков, временно занимающих должности специалистов

$$ДП = A_{пл} \cdot K_{в},$$

где $K_{в}$ — коэффициент выбытия специалистов (практика показывает, что это 2 — 4 % от общей численности в год);

- возмещение естественного выбытия работников, занимающих должности специалистов и руководителей (оценка демографических показателей кадрового состава, учет смертности...);
- вакантные должности, исходя из утвержденных штатов, ожидаемого выбытия работников.

Долговременная потребность в специалистах. Этот расчет осуществляется при глубине планирования на период более трех лет.

При определении потребности в специалистах на перспективу и отсутствии детальных планов развития отрасли и производства применяют метод расчета исходя из коэффициента насыщенности специалистами, который исчисляется отношением числа специалистов к объему производства. С учетом этого показателя A (потребность в специалистах) будет выглядеть следующим образом:

$$A = Ч_p \cdot K_n,$$

где $Ч_p$ — среднесписочная численность работающих;

K_n — нормативный коэффициент насыщенности специалистами.

3. Мотивация и оплата труда персонала.

Решающее влияние на успешность организации оказывает поведение ее сотрудников. В основе трудового поведения лежат мотивы: внутренние устремления и ценности, определяющие направленность активности человека.

Мотивация персонала — один из способов повышения производительности труда. Мотивация труда персонала является ключевым направлением кадровой политики любого предприятия. Наиболее эффективной системой мотивации сотрудников, является «мотивация на результат».

Четкая организационная структура, определенность прав и обязанностей сотрудников, отлаженные каналы распространения информации и т. д. — все это необходимая основа эффективности деятельности коллектива. Однако решающее влияние на успешность организации оказывает трудовое поведение ее сотрудников.

Что собой представляет эффективное трудовое поведение работника? Оно предполагает, что человек надежно и добросовестно исполняет свои обязанности, согласно должностной инструкции, готов во имя интересов дела и своего коллектива в условиях меняющейся ситуации и возникающих требований выходить за пределы своих непосредственных обязанностей, прилагая дополнительные усилия, проявляя активность, сотрудничество и помощь; что он удовлетворен своей работой и не собирается менять ее. Обычно в таких случаях говорят, что человек трудится добросовестно, что он болеет за дело.

В основе трудового поведения лежат мотивы: внутренние устремления, ценности, определяющие направленность активности человека и ее формы.

Что лежит в основе мотивации персонала к добросовестному труду? Отечественная психология выделяет следующие основные мотивы:

Во-первых, увлеченность профессией, своим делом.

Во-вторых, ориентация на получение максимального материального вознаграждения.

В-третьих, осознание важности и нужности работы, даже не слишком материально привлекающей работника.

Материальная заинтересованность — один из основных общечеловеческих стимулов трудовой активности. Однако учитывать его необходимо осторожно, так как этот стимул, хоть и является очевидным, но, как показывает опыт, «срабатывает» далеко не всегда.

Удовлетворенность работников заработной платой, зависит не столько даже от размера, сколько от социальной справедливости в оплате труда. Уравниловка в оплате — препятствие сохранению и усилению трудовой мотивации. При всей увлеченности своим делом, добросовестном отношении к работе, сознании, что другой человек при значительно меньшем вкладе получает столько же, оказывает деморализующее влияние на работника.

Западные психологи и социологи предлагают несколько иную систему факторов, определяющих чувство удовлетворенности работой и мотивации персонала.

1. Рабочая среда. Нет никаких сомнений, что обстановка, в которой выполняется работа, может существенно влиять на отношение и энергию работников.

2. Вознаграждение. Оно включает в себя зарплату и прочие выплаты, выходные дни и дополнительные льготы.

Дополнительные льготы получили в последние годы широкое распространение. Мы видим, как компания предлагает многие из следующих выгод, обычно имеющих для служащих больше ценности, чем эквивалентный объем заработка: жилье, личное медицинское страхование, страхование жизни и от несчастных случаев, оплаченное питание, возможности для развлечения, бесплатные товары, предоставление одежды, проведение диспансеризации и лечения, программы участия в прибыли, низкопроцентные кредиты, возмещение затрат на образование, загородные выезды для служащих и их семей, социальные функции.

3. Безопасность. Люди редко дают максимум возможного в атмосфере отсутствия безопасности.

Чувство безопасности не просто связано с наличием или отсутствием работы. Люди также боятся утратить свое положение или потерять уважение, которое испытывают к ним другие. Многим нравится чувство безопасности, которое они испытывают в группе, к которой принадлежат.

4. Личное развитие и профессиональный рост. Один из наиболее эффективных способов увеличить вклад людей в работу организации заключается в оказании помощи их личному развитию. Развитие и опыт неразделимы, и, хотя тренировка и обучение могут оказаться полезными, невозможно найти замену возрастающей ответственности и новому опыту. Обратная связь с работой неотделима от развития людей, и она может быть сильнейшим мотивом для еще больших достижений.

5. Чувство причастности. Большинству людей нравится ощущение полезности их работы, и они хотят чувствовать себя частью организации, которая их нанимает.

6. Интерес и вызов. Стремление добиваться значительных результатов широко распространено во многих организациях. Большинство людей ищут такую работу, в которой содержался бы «вызов», которая требовала бы мастерства и не была бы слишком простой. Само содержание работы может взбодрить работников.

Если сложившаяся на работе ситуация удовлетворяет потребности работника, открывает перед ним возможности самореализации, для него характерна удовлетворенность своей работой, которая в значительной степени определяет эффективное трудовое поведение.

Основной формой реализации материальных стимулов является заработная плата. Формы и виды компенсационных выплат, или оплаты труда, (компенсации со стороны организации трудовых затрат работника) зависят от многих факторов, определяющими среди которых являются: наличие возможностей по расходам на содержание персонала, политика

предприятия в отношении персонала, восприятие персонала руководством организации и т. п.

Традиционные отечественные формы оплаты труда -повременная, когда основная зарплата работника пропорциональна отработанному им времени, и сдельная, когда зарплата пропорциональна количеству изготовленной продукции. Система заработной платы отражает взаимосвязь ее элементов: тарифной части, доплаты, надбавок, премии. Выделяют повременно-премиальную систему, сдельно-премиальную, повременную с нормированным заданием, аккордную и т. п.

Оклады специалистам и служащим устанавливаются по принятой на предприятии системе тарифов, отраженной в штатном расписании, принятой по договору между работодателем и работниками. Индивидуальность набора профессиональных и личностных качеств работника отражается в его трудовом соглашении (контракте).

Оплата труда руководителя обычно устанавливается в его контракте и является конфиденциальной информацией. Кроме оклада или вместо оклада, руководитель может получать долю от полученной прибыли в размере установленного процента или в зависимости от достигнутых результатов по показателям, влияющим на благополучие фирмы и зависящих непосредственно от руководителя.

Традиционная схема структуры доходов работника может быть представлена следующим образом:

1. Оплата по тарифным ставкам и окладам. Устанавливается на основе тарифных договоров с учетом тяжести труда, содержания, ответственности, условий труда, квалификации, опыта, рыночной ситуации, уровня цен на предметы потребления и т. д.

2. Рыночный компонент. В нем отражаются результаты переговоров работника и работодателя относительно оплаты за труд с учетом уровня спроса на труд, предлагаемый работником.

3. Доплаты и компенсации за условия и тяжесть труда, за воздействие независимых от фирмы факторов, таких, как инфляция и рост цен, за работу в вечернюю и ночную смену, с повышенной интенсивностью и т. п.

Компоненты 2 и 3 не зависят от сотрудника, отражая внешние по отношению к нему аспекты трудовой деятельности.

4. Надбавки: так называемый «сдельный приработок», когда производительность труда выше нормы, за работу меньшей численностью, за личный вклад в рост эффективности, прибыли, за стабильно высокое качество работ, выполнение срочных и ответственных заданий.

5. Премии: за качественное и своевременное выполнение договоров и отдельных этапов, за высокие достижения по итогам года, за изобретения и рационализаторские предложения, за освоение нововведений. Выплаты по компонентам 4 и 5 непосредственно зависят от достижений работника. Часть этих выплат может осуществляться из фонда руководителя.

6. Социальные выплаты – возможны по широкому кругу видов.

7. Дивиденды – доход по акциям предприятия, принадлежащим его сотрудникам; зависит от вида ценных бумаг, принадлежащих работнику, доходов фирмы и решения собрания акционеров по распределению доходов.

В странах с развитым рынком применяются различные, зачастую оригинальные системы оплаты и стимулирования труда, причем на одном предприятии могут действовать свыше 10 систем одновременно, отражая специфику труда и значение подразделения в достижении тех или иных конечных результатов фирмы. В качестве основных можно выделить следующие:

- система Линкольна, основанная на участии персонала в прибылях (и, естественно, убытках) корпорации, на выплате персоналу определенной доли прибыли, что стимулирует деятельность по увеличению доходов фирмы;

- английская система договоров о производительности, когда рост зарплаты прямо пропорционален росту производительности труда и не имеет ограничений;

- система участия в капитале, когда акции предприятия распространяются среди его работников на льготных условиях, и доход на акцию, размер дивидендов определяет личный доход работника;

- система участия в росте производительности труда - вышеупомянутая английская система и система Скэнлона;

- система участия работников в результатах снижения издержек производства - система Раккера;

- система участия в экономии живого труда, снижении трудозатрат - система Импрошейр.

Отечественные модели оплаты труда представляют собой индивидуальные разработки конкретных предприятий, основанные на собственных принципах группировки персонала и уровня его квалификации. Эти системы позволяют использовать в качестве фондообразующих различные показатели, достижение которых составляет группу актуальных интересов предприятия, и сочетать в оплате за труд, как оценку личных достижений работников, так и степень их участия в образовании капитала собственной фирмы.

Отечественная практика распределения коллективной премии или приработка между работниками рекомендует использование коэффициента трудового участия (КТУ), позволяющего определить вклад каждого работника в достижение общих результатов.

При применении КТУ учитываются следующие рекомендации:

- эта система индивидуальна для каждой категории работников и подразделений;

КТУ разрабатывается и изменяется в зависимости от актуальных целей, стоящих перед организацией;

- положение о стимулировании, включающее описание порядка расчета коллективного приработка и премии на основе КТУ, принимается на общем собрании коллектива организации по согласованию с профсоюзной организацией и утверждается руководителем;

-для каждой профессионально-квалификационной группы разрабатываются системы показателей, позволяющих оценить конечные результаты труда и вклад каждого, а также основания, порядок и величина снижения и повышения уровня КТУ;

-обычно в качестве базового значения КТУ принимается единица, вокруг которой может колебаться реальная величина КТУ каждого работника; последнюю устанавливает его непосредственный руководитель, а в коллективе, работающем на условиях подряда, этот параметр еще анализируется и утверждается собранием коллектива.

4. Количественные и качественные показатели использования персонала.

Качественную и количественную потребность в персонале рассчитывают в единстве и взаимосвязи.

Качественная потребность в персонале (т.е. потребность по категориям, профессиям, специальностям, уровню квалификационных требований) рассчитывается исходя из:

- организационной структуры управления,
- требований к должностям и рабочим местам, закрепленных в должностных инструкциях или описаниях рабочих мест;
- профессионально-квалификационного деления работ, зафиксированных в производственно-технологической документации.

- расчет качественной потребности по профессиям, специальностям и т.п. критериям сопровождается одновременным расчетом количества персонала по каждому критерию качественной потребности. Общая потребность в персонале находится суммированием количественной потребности по отдельным качественным критериям.

Определение количественной потребности в персонале сводится к выбору метода расчета численности сотрудников, установлению исходных данных для расчета и непосредственному расчету необходимой численности на определенный временной период.

Методы расчета количественной потребности в персонале:

- метод, основанный на использовании данных о времени трудового процесса (метод трудоемкости);
- методы расчета - по нормам обслуживания, по рабочим местам, по нормативам численности, по нормам управляемости;
- стохастические методы - расчет числовых характеристик, регрессионный анализ, корреляционный анализ;
- методы экспертных оценок - простая оценка, расширенная (однократная или многократная) оценка.

Следует отметить, что принципиальных различий в подходах к определению численности персонала, принятых в отечественной и зарубежной практике, не наблюдается. Выделяют несколько основных методов расчета количественной потребности в персонале.

Методы расчета качественной потребности в персонале.

К ним относятся способы определения плановой численности персонала в целом по организации, по какому-либо подразделению или качественному критерию; потребности в персонале (напр., по определенной профессии и т.п.).

Основные М.р.п. в п.: метод, основанный на использовании данных **о времени трудового процесса**. Данные о времени процесса дают возможность рассчитать численность рабочих-сдельщиков или рабочих-повременщиков, количество которых определяется непосредственно трудоемкостью процесса. Для расчета следует пользоваться следующей типовой зависимостью:

Численность рабочих = $\frac{\text{Время, необходимое для выполнения производственной программы (Тн)}}{\text{Полезный фонд времени одного рабочего (Тпол)}} \cdot \text{Коэффициент перерасчета явочной численности в списочную.}$

В свою очередь,

$$T_n = \sum_{i=1}^n N_i T_i + T_{n.pr.i} / K_v$$

где: n- количество номенклатурных позиций изделий в производственной программе;

N_i - количество изделий i -й номенклатурной позиции;

T_i - время выполнения процесса (части процесса) по изготовлению изделия i -ой номенклатурной позиции;

$T_{n.pr.i}$ - время, необходимое для изменения величины незавершенного производства в соответствии с производственным циклом изделий i -й позиции;

K_v - коэффициент выполнения норм времени (в зарубежной литературе - уровень производительности, уровень использования времени).

Разновидностью рассматриваемого метода может быть подход, основанный на определении **численности административно-управленческого персонала** с использованием **формулы Розенкранца**:

$$Ч = \sum_{i=1}^n M_i T_i - K_{нрв},$$

где: Ч - численность административно-управленческого персонала определенной профессии, специальности, подразделения и т.п.;

n - количество видов организационно-управленческих работ, определяющих загрузку данной категории специалистов;

M_i - среднее количество определенных действий (расчетов, обработки заказов, переговоров и т.п.) в рамках i -го организационно-управленческого вида работ за установленный промежуток времени (напр., за год);

T_i - время, необходимое для выполнения единицы М в рамках i -го организационно-управленческого вида работ;

Т - рабочее время специалиста согласно трудовому договору (контракту) за соответствующий промежуток календарного времени, принятый в расчетах;

$K_{нрв}$ - коэффициент необходимого распределения времени;

$$K_{нрв} = K_{др} - K_o - K_{п},$$

где: $K_{др}$ - коэффициент, учитывающий затраты на дополнительные работы, заранее не учтенные во времени, необходимом для определенного процесса ($M - t$); как правило, находится в пределах $1,2 < K_{др} < 1,4$;

K_o - коэффициент, учитывавший затраты времени на отдых сотрудников в течение рабочего дня; как правило, устанавливается на уровне 1,12;

$K_{п}$ - коэффициент пересчета явочной численности в списочную.

Метод расчета по нормам обслуживания. В зарубежной литературе принято название "агрегат-метод", показывающее зависимость рассчитываемой численности от количества обслуживаемых машин, агрегатов и др. объектов. Количество рабочих-повременщиков или служащих по нормам обслуживания рассчитывается по формуле: $Ч = \text{Число агрегатов} - \text{Коэффициент загрузки} / \text{Норма обслуживания} - \text{Коэффициент пересчета явочной численности в списочную}$. В свою очередь, нормы обслуживания определяются по формуле:

$$\text{Норма обслуживания} = T_{\text{пол}} / \sum_{i=1}^n (t_{ед\ i} - n p_{i}) + T_{д},$$

где: n - количество видов работ по обслуживанию объекта;

$t_{ед\ i}$ - время, необходимое для выполнения ед. объема i -го вида работ;

$n p_{i}$ - число ед. объема i -го вида работ на ед. оборудования или иного объекта расчета (напр., ед. производственной площади);

$T_{\text{пол}}$ - полезный фонд времени работника за день (смену);

$T_{д}$ - время, необходимое для выполнения работником дополнительных функций, не включаемых в $t_{ед}$.

Метод расчета по рабочим местам и нормативам численности следует рассматривать как частный случай использования метода норм обслуживания, т.к. и необходимое число работников по числу рабочих мест, и нормативы численности устанавливаются исходя из норм обслуживания. Численность работников по рабочим местам определяется по формуле:

$Ч = \text{Необходимое число работников (число рабочих мест)} - \text{загрузка} - \text{Коэффициент пересчета явочной численности в списочную}$

Нормативы численности определяются из отношения:

$$N_{ч} = \text{Объем работ} / \text{Норма обслуживания}$$

Специфическим случаем применения метода норм обслуживания следует рассматривать определение численности руководителей через нормы управляемости. В качестве общих рекомендаций по их установлению можно принять следующие: для руководящих должностей в подразделениях со значительным удельным весом работ творческого нестандартного характера, высокой квалификации или частыми отклонениями от заранее намеченной технологии процесса норма управляемости должна лежать в пределах 5-7 человек; для руководящих должностей в подразделениях с достаточно устоявшимся характером работ, в значительной мере определяемым стандартными организационно-управленческими процедурами, норма управляемости должна лежать в пределах 10-12 человек; в любом случае

норма управляемости не должна превышать 15-17 человек, иначе коллектив становится неуправляемым.

Для расчета численности персонала можно использовать некоторые статистические методы. Их условно делят на две основные группы: стохастические методы и методы экспертных оценок.

Стохастические методы расчета основываются на анализе взаимосвязи между потребностью в персонале и др. переменными величинами (напр., объемом производства). При этом в расчет принимаются данные за предшествующий период. Предполагается, что потребность в будущем будет развиваться по аналогичной зависимости. Как правило, для расчета используются такие факторы, которые не требуют сложных математических действий, но дают вполне приемлемые результаты.

Наиболее часто применяются следующие стохастические методы: расчет числовых характеристик; регрессионный анализ; корреляционный анализ. Расчет числовых характеристик применяется, когда потребность в персонале в значительной мере связана с каким-либо фактором и эта связь достаточно стабильна.

5. Оценка эффективности инноваций в управлении персоналом.

Каждая организация, которая хочет выжить в условиях жесткой конкуренции, должна постоянно искать пути усовершенствования своей деятельности. В такой ситуации следует уделять внимание рациональному использованию всех видов ресурсов, находящихся в распоряжении компании. Одним из важнейших ресурсов является персонал организации. Залог успешной деятельности организации—это его персонал со своими навыками, умениями, квалификацией и идеями. Постоянное развитие персонала, поиск новых подходов к управлению им являются необходимыми атрибутами успешного функционирования организации.

Создание инновационной атмосферы в компании. Инновация—нововведение, новшество, которое стало предметом освоения и внедрения.

Что представляют собой инновации в кадровой работе в настоящий момент?

Прежде всего, это инновационный подход к самому персоналу как таковому. Персонал перестали видеть как серую массу, в каждом сотруднике видят индивидуальность. Такого подхода требует рынок. Нельзя сказать, что кадровые службы всех предприятий уже смогли перестроиться и работают в этом ключе, но явные сдвиги в этом направлении наблюдаются.

Видение каждого сотрудника как индивидуальности дает толчок таким направлениям в работе менеджеров по персоналу, как разработка эффективной системы аттестации персонала, разработка системы мотивации работников, управление деловой карьерой сотрудника и др.

Но главное заключается в создании особой инновационной атмосферы в компании. Об этом много говорят зарубежные специалисты в области управления, а сейчас к осознанию этой проблемы пришли и российские

управленцы. В качестве успешного ПРИМЕРА создания инновационной атмосферы в компании можно привести опыт компании «Sony»: ее успехи во многом связаны с тем, что управляющие обладают способностью к сотрудничеству. В компании уважается мнение разных людей, разные мнения позволяют находить истину и развивать компанию. Работники стремятся постоянно вносить рационализаторские предложения, которые всячески поощряются. В фирме в среднем на одного работника приходится до 10 рационализаторских предложений в год. В последний день рабочей недели красивая молодая сотрудница компании (прическу и маникюр ей делает приглашенный за счет фирмы стилист) в праздничной одежде разносит конверты с премиями за рационализаторские предложения. Причем премии получают и те сотрудники, идеи которых были отвергнуты. Такой подход к поощрению инновационного мышления персонала является важным звеном системы мотивации компании

Инновации в кадровой работе.

Для всех современных российских организаций характерна одна общая черта: необходимость перестройки системы управления персоналом в зависимости от требований, предъявляемых рынком.

На предприятиях советской экономики не существовало службы управления персоналом, а был только отдел кадров. Это подразделение занималось, в основном, ведением кадровой документации. Вопросам кадровой политики уделялось недостаточное внимание. Практически отсутствовало понятие развития персонала, продвижения, построения карьеры. В пик этому процветал протекционизм. Конечно, нельзя говорить, что сейчас управление персоналом в организации достигло идеального состояния, но в целом подход к этому виду управления заметно изменился.

Можно обозначить следующие направления внедрения инноваций в кадровую работу:

Развитие персонала, управление деловой карьерой. Сегодня большинство организаций взяло на себя основные функции по обучению своих сотрудников. Многие создали постоянно действующие центры по обучению персонала или установили прочные и долговременные связи с различными обучающими организациями.

Обучение персонала рассматривается как непрерывный процесс, оказывающий непосредственное влияние на достижение организационных целей. Цикл обучения начинается с определения потребностей, которое состоит в выявлении несоответствия между требуемым уровнем квалификации сотрудников и их реальной компетентностью. На основании потребностей формируется бюджет обучения сотрудников. Кроме того, необходимо сформировать критерии оценки эффективности проводимого обучения. Поскольку затраты на обучение организации рассматривают как капиталовложения в квалификацию сотрудников, организация ожидает от них отдачи в виде повышения эффективности их деятельности. Применяют и интегральную оценку обучения, и оценку эффективности каждой программы в отдельности.

Разработка и реализация программ обучения может осуществляться как самой организацией, так и специализированными компаниями

ПРИМЕР: компания «Сименс Бизнес Сервисиз» в РФ представляет полный объем услуг в проектном бизнесе от консалтинга в области информационных технологий, разработке прикладного обеспечения, системной интеграции, до кастомайзинга для окончательного решения, включая профессиональное управление проектами. Российская компания является дочерним предприятием Siemens AGB обеих компаниях за обучение персонала отвечает не только менеджер по персоналу, но и руководитель подразделения, чей сотрудник проходит обучение.

Тема 6. Производственная программа и производственная мощность издержки организации

1. Производственная программа и производственная мощность
2. Издержки производства и себестоимость продукции
3. Издержки производства и себестоимость продукции, переменные и постоянные издержки, их состав, перенос на себестоимость
4. Расчет смет и калькулирование затрат

1. Производственная программа и производственная мощность

При любой форме ведения хозяйства и любой форме собственности необходимо знать, какая продукция, в каком количестве, какими партиями и с какими качественными характеристиками должна быть произведена на предприятии в рассматриваемый промежуток времени. Для этого разрабатывается производственная программа предприятия.

Производственная программа предприятия – это система плановых показателей, определяющих производственное задание по выпуску продукции, а именно:

- объем выпуска;
- номенклатура;
- ассортимент;
- качественные показатели продукции;
- ритмичность производства.

Основанием для расчетов производственной программы служит разнообразная информация, к основным составляющим которой можно отнести маркетинговые исследования по планируемым к производству товарам; объем сбыта этой продукции (фактический за прошлые периоды и планируемый); предполагаемый портфель заказов; государственный заказ (для предприятий с государственной формой собственности). Обязательным компонентом информационной базы для расчета программы являются данные о ресурсном обеспечении, а именно – наличие оборотных средств,

производственных мощностей, трудовых ресурсов, финансового обеспечения производства. Производственная программа обычно разрабатывается на год с разбивкой на кварталы.

Производственная программа рассчитывается на основании *балансово-нормативного метода*. Базовыми расчетами являются баланс производственных мощностей, баланс рабочей силы, баланс денежных средств. При расширении производства особое внимание уделяют обеспеченности оборотными средствами и финансовыми ресурсами, а также кредитной политике предприятия.

Расчеты охватывают все производственные подразделения предприятия – цехи, отдельные участки, в некоторых случаях – даже рабочие места. Поэтому одной из серьезных задач при разработке программы является распределение и согласование работ между отдельными подразделениями и обеспечение ритмичной работы всего предприятия.

Ритмичность – это выпуск одинакового количества продукции в равные промежутки времени. Различают несколько видов ритмов в зависимости от хода технологического процесса: *входной* (в начале процесса), *выходной* (на выходе готовой продукции) и *промежуточный или линейный* (внутри производственного процесса) ритмы. С точки зрения производства главным является выходной ритм, поскольку в этом случае речь идет о ритме выпуска готовой продукции. Однако только максимально жесткое поддержание входного и линейных ритмов позволит обеспечить и выходной ритм.

Расчеты производственной программы на крупных предприятиях производятся в несколько этапов, путем последовательных приближений и согласований. Выполнение производственной программы фиксируется в отчетных документах, после чего производят анализ, сопоставляя фактические показатели с плановыми и разрабатывая меры по устранению нежелательных отклонений, если таковые имеются.

Производственная мощность предприятия (цеха или производственного участка) характеризуется максимальным количеством продукции соответствующего качества и ассортимента, которое может быть произведено им в единицу времени при полном использовании основных производственных фондов в оптимальных условиях их эксплуатации.

Производственные мощности можно рассматривать с различных позиций, исходя из этого определяют теоретическую, максимальную, экономическую и практическую мощности.

Теоретическая (проектная) мощность характеризует максимально возможный выпуск продукции при идеальных условиях функционирования производства. Она определяется как предельная часовая совокупность мощностей средств труда при полном годовом календарном фонде времени работы в течение всего срока их физической службы. Этот показатель используется при обосновании новых проектов, расширения производства, других инновационных мероприятий.

Максимальная мощность – теоретически возможный выпуск продукции в течение отчетного периода при обычном составе освоенной продукции, без

ограничений со стороны факторов труда и материалов, при возможности увеличения смен и рабочих дней, а также использовании только установленного оборудования, готового к работе. Данный показатель важен при определении резервов производства, объемов выпускаемой продукции и возможностей их увеличения, наращивания.

Под экономической мощностью понимают предел производства, который предприятию невыгодно превышать из-за большого роста издержек производства или каких-либо иных причин.

Практическая мощность – наивысший объем выпуска продукции, который может быть достигнут на предприятии в реальных условиях работы. В большинстве случаев практическая производственная мощность совпадает с экономической.

В отличие от проектной плановая производственная мощность действующих предприятий рассчитывается исходя из применяемых технологических процессов, наличного парка оборудования, имеющихся производственных площадей как величин уже заданных, а объем выпуска продукции по планируемой номенклатуре является искомой величиной, устанавливаемой в условиях полного использования ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия.

Величина производственной мощности находится под влиянием различных факторов. Наибольшее влияние оказывает группа технических факторов. К ним относятся:

- количественный состав основных фондов, их структура, удельный вес активной части основных фондов;
- качественный состав основных фондов, уровень прогрессивности используемого оборудования на всех стадиях производственного процесса, насыщенность парка оборудования автоматическими станками и автоматизированными поточными линиями;
- возрастной состав оборудования с учетом морального износа, темпы обновления основных фондов;
- степень прогрессивности, механизации и автоматизации действующих технологических процессов;
- степень прогрессивности применяемых видов технологической оснастки, инструментов, приспособлений;
- степень пропорциональности по мощности (пропускной способности) между агрегатами, группами взаимозаменяемого оборудования, участками, цехами, устранение узких мест.

Указанные группы факторов влияют как на величину производственной мощности, так и на уровень ее использования.

Производственная мощность предприятия определяется по мощности ведущих производственных единиц, цехов, участков, агрегатов. Расчет мощности предприятия осуществляется по всем его производственным подразделениям – от группы технически однотипного оборудования к производственным участкам, от участков к цехам и т.д.

Производственная мощность рассчитывается по всему производственному оборудованию, закрепленному за основными цехами. В расчет принимается все наличное производственное оборудование, в том числе бездействующее в связи с неисправностью, ремонтом, модернизацией, закрепленное за цехом, участком. Не учитывается при расчете мощности резервное (находящееся на консервации) оборудование.

Режим работы предприятия как важнейшее условие расчета производственной мощности определяется исходя из числа смен работы, продолжительности рабочего дня и рабочей недели. При этом различают календарный, режимный и действительный (рабочий) фонды времени использования основных производственных фондов. Календарный фонд времени равен количеству календарных дней в плановом периоде, умноженному на 24 час. Режимный фонд времени определяется режимом производства. Он равен произведению числа рабочих дней в плановом периоде на число часов в рабочих сменах. Действительный (рабочий) фонд времени работы оборудования равен режимному за вычетом времени планово-предупредительного ремонта, рассчитанного по установленным нормам.

Расчеты использования производственных мощностей позволяют обнаружить их резервы. Критерием, определяющим необходимость развития и создания резервов производственных мощностей, является выявленная потребность в продукции и перспективное ее удовлетворение.

2. Издержки производства и себестоимость продукции

Каждое предприятие (фирма), прежде чем начать производство продукции, определяет, какую прибыль, какой доход оно сможет получить. Прибыль предприятия, фирмы зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство. Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. Другое дело — затраты на производство продукции — издержки производства. Они могут возрасти или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых или материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других факторов. Следовательно, производитель располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом руководстве. Что же понимается под издержками производства, прибылью и валовым доходом?

В общем виде издержки производства и реализации (себестоимость продукции, работ, услуг) представляют собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

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

- непосредственным производством продукции, обусловленные технологией и организацией производства;

- подготовкой и освоением производства;

- совершенствованием технологии и организации производства, а также улучшением качества продукции, повышением ее надежности, долговечности и других эксплуатационных свойств (затраты некапитального характера);

- изобретательством и рационализацией, проведением опытно-экспериментальных работ, изготовлением и испытанием моделей и образцов, выплатой авторских вознаграждений и т.п.;

- обслуживанием производственного процесса: обеспечением производства сырьем, материалами, топливом, энергией, инструментом и другими средствами и предметами труда, поддержанием основных производственных фондов в рабочем состоянии, выполнением санитарно-гигиенических требований;

- обеспечением нормальных условий труда и техники безопасности; управлением производством: содержанием работников аппарата управления предприятия, фирмы и их структурных подразделений, командировками, содержанием и обслуживанием технических средств управления, оплатой консультационных, информационных и аудиторских услуг, представительскими расходами в связи с коммерческой деятельностью предприятий, фирм и т.п.;

- подготовкой и переподготовкой кадров;

- отчислением на государственное и негосударственное социальное страхование и пенсионное обеспечение, в Государственный фонд занятости населения;

- отчислением по обязательному медицинскому страхованию и др.

Себестоимость продукции представляет выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Себестоимость продукции не только важнейшая экономическая категория, но и качественный показатель, так как характеризует уровень использования всех ресурсов (переменного и постоянного капитала), находящихся в распоряжении предприятия.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд таких важнейших функций, как:

- учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию;

- служит базой для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и вычисления прибыли и рентабельности;

- экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия;

- определение оптимальных размеров предприятия;

-экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений и др.

Различают следующие виды себестоимости: цеховую, производственную и полную.

Цеховая себестоимость представляет собой затраты цеха, связанные с производством продукции.

Производственная себестоимость, кроме затрат цехов, включает общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Полная себестоимость отражает все затраты на производство и реализацию продукции, складывается из производственной себестоимости и коммерческих расходов (расходы на тару и упаковку, транспортировку продукции, прочие расходы).

Различают индивидуальную и среднеотраслевую себестоимость.

Индивидуальная себестоимость обуславливается конкретными условиями, в которых действует то или иное предприятие.

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

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

- увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве;

- появлении большей возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива предприятия;

- улучшении финансового состояния предприятия и снижении степени риска банкротства;

- возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;

- снижении себестоимости продукции в акционерных обществах, что считается хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их уровня.

3. Издержки производства и себестоимость продукции, переменные и постоянные издержки, их состав, перенос на себестоимость

Затраты, издержки, себестоимость являются важнейшими экономическими категориями. Их уровень во многом определяет величину прибыли и рентабельности предприятия, эффективность его хозяйственной деятельности. Снижение и оптимизация затрат являются одними из основных

направлений совершенствования экономической деятельности каждого предприятия.

В течение определённого периода времени некоторые ресурсы, связанные с техническим оборудованием предприятия, остаются неизменными. Количество других ресурсов может изменяться. Отсюда следует, что различные виды издержек могут быть отнесены либо к постоянным, либо к переменным.

Постоянными называются такие издержки, величина которых не меняется в зависимости от изменения объема производства. Постоянные издержки связаны с самим существованием производственного оборудования фирмы и должны быть оплачены, даже если фирма ничего не производит. К постоянным издержкам относится оплата обязательств по облигационным займам, рентные платежи, часть отчислений на амортизацию зданий и оборудования, страховые взносы, а также жалование высшему управленческому персоналу.

Переменными называются такие издержки, величина которых меняется в зависимости от изменения объема производства. К ним относятся затраты на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги, большую часть трудовых ресурсов и тому подобные переменные ресурсы.

Общая сумма издержек это сумма постоянных и переменных издержек при каждом данном объеме производства. При нулевом объеме производства общая сумма издержек равна сумме постоянных издержек фирмы.

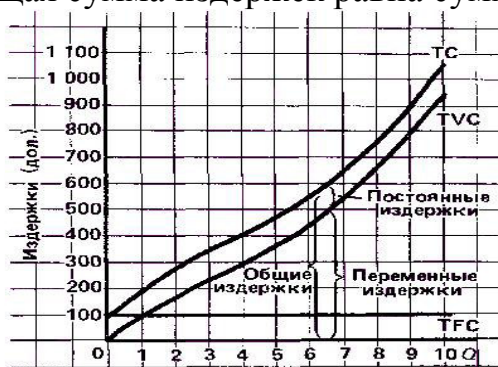


Рисунок 1 - Общие издержки как сумма постоянных и переменных издержек.

На рисунке 1 данные о постоянных переменных и суммарных издержках представлены графически. Где Q – количество произведенной продукции, ед.; TFC – сумма постоянных издержек; TVC – сумма переменных издержек; TC – сумма общих издержек, $TC = TFC + TVC$.

Обратим внимание, что сумма переменных издержек изменяется по вертикали от горизонтальной оси, а сумма постоянных издержек каждый раз прибавляется к вертикальному измерению суммы переменных издержек для получения кривой общей суммы издержек.

Переменные издержки — это издержки, которыми предприниматель может управлять, величина которых может быть изменена в течение краткосрочного периода времени путем изменения объема производства.

Средние издержки - издержки в расчете на единицу продукции.

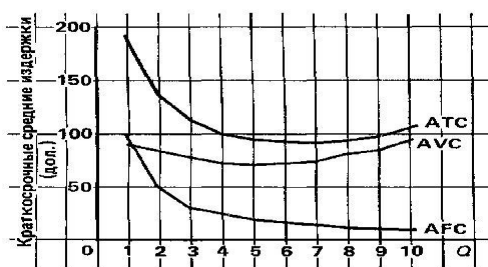


Рисунок 2 - Кривые средних издержек.

Средние постоянные издержки (AFC) определяются путем деления суммарных постоянных издержек (TFC) на соответствующее количество произведенной продукции (Q). То есть, $AFC = TFC / Q$.

Поскольку сумма постоянных издержек, по определению, независима от объема производства, AFC будут падать по мере увеличения количества производимой продукции. С ростом объема производства данная сумма постоянных издержек распределяется на большее и большее количество продуктов.

Средние переменные издержки (AVC) определяются путем деления суммарных переменных издержек (TVC) на соответствующее количество произведенной продукции (Q): $AVC = TVC / Q$.

AVC сначала падают, достигают своего минимума, а затем начинают расти. При малом объеме производства производственный процесс будет относительно неэффективным и дорогостоящим, поскольку имеющееся у фирмы оборудование окажется недогруженным. Однако по мере расширения производства более высокий уровень специализации рабочих и более полное использование капитального оборудования фирмы обеспечат повышение эффективности производства. В результате переменные издержки в расчете на единицу продукции будут снижаться. Вследствие применения все большего и большего количества переменных ресурсов, в конце концов, наступит такой момент, когда закон убывающей отдачи вступит в действие. Каждая добавочная единица переменных ресурсов будет увеличивать объем производства на меньшую величину, чем предыдущая. Значит, AVC начнут возрастать.

Средние общие издержки (ATC) можно рассчитать путем деления суммы общих издержек на количество произведенной продукции (Q) или же, проще, путем сложения AFC и AVC для каждого из возможных объемов производства. То есть, $ATC = TC / Q = AFC + AVC$.

На рисунке 2 кривая ATC получена путем сложения по вертикали AFC и AVC.

Затраты, образующие себестоимость, по экономическому содержанию группируются по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие затраты. Их структура формируется под влиянием различных факторов: характера производимой продукции и потребляемых материально-сырьевых ресурсов, технического уровня производства, форм его организации и размещения, условий снабжения и сбыта продукции и т.д. В зависимости от преобладающей доли отдельных элементов затрат различают

следующие виды отраслей и производств: материалоемкие, трудоемкие, фондоемкие, топливо- и энергоемкие и смешанные. Структура затрат не остается постоянной, она динамична.

Оценка материальных ресурсов, по которой они включаются в себестоимость продукции, определяется исходя из цены приобретения (без учета налога на добавленную стоимость), всех надбавок и комиссионных снабженческим, посредническим и внешнеторговым организациям, стоимости услуг товарных бирж, таможенных пошлин, а также платы за транспортировку сторонним организациям. Из расходов на материальные ресурсы исключается стоимость возвратных отходов – остатков сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей, образующихся в процессе производства, которые утрачивают (полностью или частично) потребительские качества исходного ресурса и не могут использоваться по прямому назначению. Возвратные отходы оцениваются в зависимости от возможного их использования.

Затраты на оплату труда отражают участие в себестоимости продукции необходимого живого труда. Они включают заработную плату основного производственного персонала, а также не состоящих в штате работников, относящихся к основной деятельности. Оплата труда включает: заработную плату, начисляемую по сдельным расценкам, тарифным ставкам и должностным окладам в соответствии с системами оплаты труда, принятыми на предприятии; стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты; надбавки и доплаты; премии за производственные результаты; оплату очередных и дополнительных отпусков; стоимость бесплатно предоставляемых услуг; единовременные вознаграждения за выслугу лет; надбавки за работу на Крайнем Севере и по районным коэффициентам и другие расходы. Не включаются в себестоимость выплаты работникам предприятий, не связанные непосредственно с оплатой труда, имеющие своим источником средства специальных фондов, целевых поступлений, фондов профсоюзных организаций и др. (материальная помощь, надбавки и единовременные пособия ветеранам труда, оплата путевок на лечение и отдых, дивиденды, выплачиваемые по акциям, компенсации в связи с повышением цен, оплата проезда к месту работы и проч.).

Отчисления на социальные нужды представляют собой форму перераспределения национального дохода на финансирование общественных потребностей. Начисленные средства направляются во внебюджетные фонды и используются на предусмотренные законом цели. Тарифы страховых взносов ежегодно утверждаются в федеральном законе, принимаемом Государственной Думой и одобряемом Советом Федерации. В эту группу затрат в настоящее время включаются четыре вида платежей.

1. Отчисления в Фонд социального страхования Российской Федерации. Тариф страховых взносов установлен в размере 5,4% по отношению к начисленной оплате труда по всем основаниям. Эти взносы формируют, в основном, бюджеты профсоюзных организаций, из которых оплачиваются больничные листы, путевки в санатории, материальная помощь и другие

социально-культурные нужды трудового коллектива и отдельных работников.

2. Отчисления в Пенсионный фонд Российской Федерации включаются в себестоимость продукции организациями-работодателями в размере 28% (в сельском хозяйстве – 20,6%) от начисленного фонда оплаты труда. Индивидуальные предприниматели вносят в этот фонд 5% дохода, полученного от их деятельности, а работающие граждане – 1% от заработной платы. Средства фонда используются на выплату всех видов пенсий и пособий пенсионерам и инвалидам.

3. Страховые взносы в Государственный фонд занятости населения Российской Федерации для предприятий-работодателей установлены в размере 1,5% от начисленного фонда оплаты труда. Средства фонда направляются на трудоустройство и помощь лицам, потерявшим работу.

4. Фонд обязательного медицинского страхования формируется из взносов в размере 3,6% от начисленной оплаты труда (из них 0,2% направляется в Федеральный фонд). Отчисления, формирующие этот фонд, направляются на финансирование учреждений здравоохранения.

Кроме вышеназванных фондов в стране действуют многочисленные негосударственные пенсионные фонды, фонды медицинского страхования, службы трудоустройства и т.п., формирование средств которых имеет другие источники, не относящиеся к себестоимости продукции предприятий.

Амортизация основных фондов на их полное восстановление включается в себестоимость продукции в суммах, определяемых на основе балансовой стоимости фондов и действующих норм амортизационных отчислений. Износ начисляется как на собственные основные фонды, так и арендованные (если иное не предусмотрено договором аренды), а также на стоимость помещений, предоставляемых бесплатно предприятиям общественного питания и медицинского обслуживания трудовых коллективов предприятий.

В состав прочих затрат входят разнообразные и многочисленные расходы; налоги и сборы, отчисления в специальные фонды, платежи по обязательному страхованию имущества и за выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду, оплата процентов за кредит, суммы износа по нематериальным активам, командировочные и представительские расходы, оплата работ по сертификации продукции, вознаграждения за изобретательства и рационализацию и др.

Расходы, включенные в себестоимость производимой продукции, образуют *производственную себестоимость валовой продукции*. Если в производственной себестоимости учесть (прибавить или вычесть) изменение остатков незавершенного производства, то определим *производственную себестоимость товарной продукции*. После прибавления к ней группы внепроизводственных расходов, связанных с реализацией продукции и отчислением средств в вышестоящие организации, получаем *полную себестоимость товарной продукции*.

4. Расчет смет и калькулирование затрат

Группировка затрат по экономическим элементам (смета затрат на производство)

По методам планирования, учета и распределения затраты классифицируются по экономическим элементам – сметный разрез затрат и по месту их осуществления – группировка по статьям калькуляции. Эта классификация имеет важное теоретическое и практическое значение, так как в соответствии с ее требованиями организуется экономическая деятельность предприятия.

Группировка затрат по экономическим элементам отражается в *смете затрат на производство и реализацию продукции* (работ, услуг). В ней собираются затраты по общности экономического содержания, по их природному назначению. Так, по элементу «Оплата труда» показывается весь фонд оплаты труда предприятия вне зависимости от того, какой категории работников он предназначен: производственным рабочим, служащим или младшему обслуживающему персоналу. Амортизация основных фондов также отражает общую сумму начисленного износа от всех видов основных фондов предприятия: станков, на которых изготавливается продукция; всех видов производственных зданий, в том числе и заводоуправления; грузового и легкового автотранспорта и т.д. Смета затрат включает следующие элементы:

- 1) сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия (за вычетом возвратных отходов);
- 2) вспомогательные и прочие материалы;
- 3) топливо со стороны;
- 4) энергия со стороны;
- 5) заработная плата основная и дополнительная;
- 6) отчисления на социальные нужды;
- 7) амортизация основных фондов;
- 8) прочие денежные расходы.

В смете отражаются затраты, оплачиваемые поставщикам ресурсов со стороны. Если предприятие само производит какой-то вид ресурсов (сжатый воздух, пар, энергию), то издержки на их производство распределяются в смете по соответствующим элементам затрат (топливо, заработная плата, амортизация и т.п.).

Классификация затрат по экономическим элементам имеет для предприятия важное значение. Сметный разрез затрат позволяет определить общий объем потребляемых предприятием различных видов ресурсов. На основе сметы осуществляется увязка разделов производственно-финансового плана предприятия: по материально-техническому снабжению, по труду, определяется потребность в оборотных средствах и т.д. По смете затрат исчисляется себестоимость валовой продукции, изменение остатка незавершенного производства, списание затрат на непроизведенные счета.

Вместе с тем на основе сметного разреза нельзя определить конкретное направление и место использования затрат (производственный процесс,

обслуживание цеха, содержание заводоуправления и т.п.), что не позволяет анализировать эффективность использования затрат, вскрывать резервы их снижения. А главное, на основе элементов сметы невозможно определить себестоимость единицы выпускаемой продукции в разрезе всего ассортимента, а также каждого наименования, группы, вида. Эти задачи решает классификация затрат *по статьям калькуляции*.

Группировка затрат по статьям калькуляции

Классификация затрат по статьям калькуляции позволяет определить себестоимость единицы продукции, распределить затраты по ассортиментным группам, установить объем расходов по каждому виду работ, производственным подразделениям, аппарату управления, выявить резервы снижения затрат. Калькуляционный принцип группировки затрат лежит в основе построения плана счетов бухгалтерского учета во всех отраслях народного хозяйства в нашей стране и за рубежом. Отчетность также составляется и анализируется преимущественно по статьям калькуляции.

При группировке по статьям калькуляции затраты объединяются по направлениям их использования, по месту их возникновения: непосредственно в процессе изготовления продукции, в обслуживании производства, в управлении предприятием и т.д.

Типовая группировка затрат по статьям калькуляции имеет следующий вид:

- 1) сырье, основные материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия (за вычетом возвратных отходов);
- 2) вспомогательные материалы;
- 3) топливо на технологические цели;
- 4) энергия на технологические цели;
- 5) основная заработная плата производственных рабочих;
- 6) дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- 7) отчисления на социальные нужды по заработной плате производственных рабочих;
- 8) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- 9) расходы на подготовку и освоение нового производства;
- 10) цеховые расходы;

Цеховая себестоимость

- 11) общепроизводственные расходы;
- 12) потери от брака;

Производственная себестоимость товарной продукции

- 13) внепроизводственные расходы;

Полная себестоимость товарной продукции.

В приведенной классификации первые семь статей затрат осуществляются непосредственно на рабочем месте и прямо относятся на себестоимость каждого вида продукции. Все другие статьи являются комплексными, собирающими затраты по обслуживанию и управлению производством.

Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования включают затраты на техническое обслуживание машин и механизмов, расходы на текущий и капитальный ремонт оборудования, цехового транспорта и инструментов, амортизацию основных фондов, закрепленных за цехами, износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов и др. В статью «Расходы на подготовку и освоение нового производства» входят затраты некапитального характера: совершенствование технологии, переналадка оборудования, изготовление специального оборудования и оснастки и т.д. В состав цеховых расходов включаются затраты на управление цехов основного производства: заработная плата цехового персонала, расходы на амортизацию, текущий ремонт, отопление, освещение, уборку зданий и цеховых помещений, износ инвентаря и малоценных предметов общецехового назначения и др. «Общепроизводственные расходы» направляются на покрытие затрат по управлению и обслуживанию общехозяйственных нужд предприятия: аппарата управления, содержание зданий, территории, транспорта и проч., имеющих общепроизводственное назначение. Внепроизводственные расходы включают затраты, связанные с реализацией продукции (упаковка, отгрузка, реклама, сбытовая сеть, комиссионные и др.), а также различного рода отчисления и платежи.

Тема 7. Результаты хозяйственно-финансовой деятельности организации и их показатели

1. Валовые выручка и издержки
2. Прибыль бухгалтерская и экономическая, чистый денежный поток, расчет их величин
3. Расчет и анализ показателей результатов хозяйственно-финансовой деятельности организации
4. Использование результатов анализа хозяйственно-финансовой деятельности организации в управлении организацией

1. Валовые выручка и издержки

Валовая выручка – это суммарный денежный доход, равный величине поступления денежных средств от реализации продукции, а также иного имущества и (или) размеру дебиторской задолженности.

Валовая выручка включает: выручку от основного вида деятельности; выручку от операционной деятельности; выручку от внереализационной деятельности.

Выручка от основного вида деятельности – это поступления от реализации продукции, работ, услуг, которые производит данное предприятие.

Выручка от операционной деятельности – это:

поступления, связанные с предоставлением во временное пользование (аренду) активов предприятия;

поступления, связанные с предоставлением другим организациям за определенную плату прав на патенты, изобретения, промышленные образцы и прочие виды интеллектуальной собственности, в том числе поступления от передачи авторских прав;

поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

прибыль по ценным бумагам, принадлежащим организации;

прибыль, полученная в результате совместной деятельности;

поступления от продажи основных средств и иных активов (кроме продукции предприятия);

прибыль за предоставление в пользование денежных средств предприятия;

прибыль от инвестиций.

Выручка, от внереализационной деятельности – это:

полученные штрафы, пени, неустойки;

имущество, полученное безвозмездно;

поступления в возмещение убытков, ранее причиненных предприятию;

прибыли прошлых лет, выявленные в отчетном году;

суммы кредиторской и депонентской задолженностей, по которым истек срок исковой давности;

суммы дооценки и уценки активов.

Валовые издержки – вся совокупность затрат, связанных с использованием ресурсов и услуг для производства продукции, это общая сумма постоянных и переменных затрат.

Валовые издержки, включают постоянные и переменные затраты.

Постоянные издержки - это расходы, которые остаются неизменными при изменении количества производимой продукции (объемов производства). Есть и немного другое определение: постоянные издержки - это расходы, величина которых не зависит от изменения объемов выпуска и реализации продукции.

Постоянные издержки не зависят от количества выпущенной продукции, и предприятие будет их нести даже в том случае, если вообще ничего не будет производить. В такой ситуации возникают остаточные издержки - та часть постоянных издержек, которые продолжает нести предприятие, несмотря на то, что производство и реализация продукции на какое-то время полностью остановлены.

Постоянные издержки часто находятся вне контроля фирмы.

Постоянные издержки включают:

арендные платежи;

рентные платежи;

заработную плату административно-управленческого персонала;

суммы начисленной амортизации основных средств;

страховые взносы;

оплату по облигационным займам;

некоторые хозяйственные расходы - на парковку, на запчасти.

Переменные издержки - это издержки, величина которых изменяется пропорционально изменениям объемов производства, или расходы, зависящие от объемов производства и реализации продукции.

К переменным издержкам относятся:

затраты на оплату труда рабочих, занятых в основном производстве;

затраты на оплату транспортных услуг сторонних организаций;

расходы на приобретение сырья и материалов, необходимых для изготовления продукции;

топливо и энергия, затрачиваемые на производство;

вспомогательные материалы;

необходимые социальные отчисления и т.п.

Переменные издержки увеличиваются при наращивании объемов выпуска продукции и уменьшаются при его сокращении.

Для каждого предприятия можно определить структуру издержек - процентное соотношение переменных и постоянных издержек предприятия в рамках его валовых издержек. Если высока доля переменных издержек, то предприятие имеет меньший уровень механизации и автоматизации производства и обладает большей потребностью в использовании ручного труда, а поэтому и затраты на оплату труда работников относительно высоки. Если высока доля постоянных издержек, то предприятие отличается относительно высоким уровнем механизации и автоматизации производства.

Стоит помнить, что в долгосрочном периоде все издержки становятся переменными, а сумма постоянных и переменных издержек дает валовые издержки.

Разность между валовой выручкой и валовыми издержками составляет экономическую прибыль.

2. Прибыль бухгалтерская и экономическая, чистый денежный поток, расчет их величин

Значение прибыли состоит в том, что она отражает финансовый результат, показывающий эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень расходов.

Для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема проданной продукции и стоимость ресурсов, используемых в производстве, затрат на ее продажу. Таким образом, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия.

По мере получения прибыли предприятие использует ее в соответствии с действующим законодательством и учредительными документами. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) является преобладающей в составе общей прибыли.

Прибыль предприятия выполняет ряд важнейших функций:

- Инвестиционная – поскольку ожидаемая прибыль является основой принятия инвестиционных решений;
- Результативная – фактически полученная прибыль оценивает эффективность деятельности предприятия;
- Финансирующая – часть полученной или ожидаемой прибыли определяется в качестве источника самофинансирования предприятия;
- Стимулирующая – часть ожидаемой или полученной прибыли может быть использована в качестве источника материального вознаграждения работников предприятия и выплат дивидендов владельцам капитала.

Прибыль — это важнейший качественный показатель эффективности деятельности организации, характеризующий рациональность использования средств производства, материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Различие между бухгалтерским и экономическим подходом к издержкам обуславливает и различные концепции прибыли.

Бухгалтерская прибыль = Совокупный доход фирмы — Бухгалтерские (Явные) издержки;

Экономическая прибыль = Совокупный доход — Экономические (Явные + Неявные издержки), или Экономическая прибыль = Бухгалтерская прибыль — Неявные издержки.

Все денежные потоки современных предприятий рассматриваются в разрезе трех видов деятельности: основная деятельность предприятия (она может также называться операционной или производственной деятельностью), инвестиционная деятельность и финансовая деятельность.

Потоки денежных средств компании по основной деятельности представляют собой поступление и использование денежных средств, обеспечивающие выполнение функций предприятия в соответствии с основным видом деятельности (производство, торговля, услуги и др.). Основная деятельность предприятия является главным источником прибыли, поэтому она должна являться и основным источником поступления денежных средств.

Главное поступление денежных средств на предприятие – это выручка от реализации товарно-материальных ценностей (работ, услуг). Если поступление денежных средств в качестве выручки от реализации не является преобладающим в приходном денежном потоке, то, возможно, нужно задуматься, какой вид деятельности предприятия следует считать основным.

Среди прочих приходных денежных потоков по основному виду деятельности можно выделить следующие: погашение дебиторской задолженности в денежной форме, выручка от продажи товарно-материальных ценностей, полученных по бартеру, полученные от покупателей и заказчиков авансы и др.

Главное направление расходования денежных средств любого предприятия по основному виду деятельности – оплата поставщикам и

подрядчикам за приобретенные у них товарно-материальные ценности (работы, услуги), так как без сырья и материалов производство невозможно. То же касается торговли: чтобы что-то продать, это нужно вначале купить. Предприятия, выполняющие работы и оказывающие услуги, приобретают у поставщиков оборудование, расходные материалы, инструмент и т. д.

Среди расходных денежных потоков по основному виду деятельности можно выделить следующие: выплата заработной платы работникам предприятия, платежи в бюджет и внебюджетные фонды, отчисления в социальный фонд, уплата процентов за пользование кредитными средствами.

Чистый денежный поток является одним из основных показателей, применяемых для оценки финансового состояния. Он характеризует разницу между положительным и отрицательным денежными потоками (поступлением и расходованием денежных средств) и позволяет определить финансовое равновесие и темпы возрастания рыночной стоимости предприятия.

Чистый денежный поток рассчитывается за определенный интервал времени (отчетный период) по приведенной ниже формуле:

$$\text{ЧДП} = \text{ПДП} - \text{ОДП},$$

где ЧДП – чистый денежный поток;

ПДП – сумма положительного денежного потока (поступление денежных средств) за отчетный период;

ОДП – сумма отрицательного денежного потока (расходование денежных средств) за отчетный период.

Финансовым службам предприятия рекомендуется рассчитывать чистый денежный поток не только при составлении бизнес-планов или в иных обязательных случаях, но и по истечении каждого отчетного периода. Это позволит контролировать ситуацию и своевременно реагировать на изменения.

3. Расчет и анализ показателей результатов хозяйственно-финансовой деятельности организации

Для объективного и достоверного анализа работы предприятия необходимо проанализировать совокупность основных экономических показателей, которые могут охарактеризовать деятельность организации в современных рыночных условиях.

Некоторые показатели необходимо рассчитать самостоятельно на основе существующих коэффициентов и формул, общепринятых в экономической практике.

Рентабельность продаж указывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции.

Рентабельность продаж (Рп) вычисляется по формуле:

,

где Пп – прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.;

В – выручка от продажи товаров, работ и услуг, тыс. руб.

Фондоотдача показывает, сколько продукции (в стоимостном выражении) произведено в данном периоде на 1 рубль стоимости основных фондов. Чем эффективнее работает предприятие – тем больше показатель фондоотдачи.

Фондоотдача (Фo) рассчитывается по формуле:

где В – годовой выпуск продукции, тыс. руб.;

С_{ср} – среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.

Фондоемкость характеризует стоимость основных производственных фондов, приходящуюся на 1 рубль товарной продукции.

Фондоемкость (Фe) находится по формуле:

$$\Phi e = \frac{C_{ср}}{B},$$

Фондовооруженность труда □ показатель, характеризующий оснащенность работников предприятий сферы материального производства основными производственными средствами.

Фондовооруженность (Фв) определяется по формуле:

$$\Phi B = \frac{C_{ср}}{Ч},$$

где Ч – среднегодовая численность персонала, чел.

Издержки обращения – это выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда по доведению товара от производителя к потребителю, преобразованию производственного ассортимента в торговый, организации процесса купли-продажи и потребления, удовлетворению спроса потребителей.

Абсолютный показатель издержек обращения характеризует общую сумму расходов предприятия за определенный период. Однако он не дает представления о результате, полученном на каждый рубль затрат, то есть не дает представления об эффективности произведенных расходов. Для характеристики результативности затрат и эффективности применяются такие относительные показатели, как уровень издержек обращения, издержкоотдача и рентабельность издержек обращения.

Уровень издержек обращения (издержкоемкость реализации товаров) показывает долю издержек обращения в продажной цене товара; это сумма затрат, приходящаяся на сто рублей розничного товарооборота.

Уровень издержек обращения (Уио) вычисляется по формуле:

$$Уио = \frac{Ио}{B} * 100\%$$

где Ио – сумма издержек обращения, тыс. руб.;

В – выручка от продажи товаров, работ и услуг, тыс. руб.

Издержкоотдача – это объем товарооборота, полученного на сто рублей произведенных затрат.

Издержкоотдача (Иотд) находится по формуле:

Рентабельность издержек обращения – это сумма прибыли, полученная на сто рублей произведенных затрат.

Рентабельность издержек обращения (Ирент) вычисляется по формуле:

где Π – сумма чистой прибыли, тыс. руб.

Оборотные средства – это денежные средства предприятия, предназначенные для формирования и обеспечения кругооборота оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Эффективность использования оборотных средств предприятия характеризуется системой экономических показателей:

Оборачиваемость (продолжительность одного оборота в днях) оборотных средств показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции.

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств (О) вычисляется по формуле:

где D – число дней в отчетном периоде, дни;

C – среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.;

B – выручка от продажи товаров, работ и услуг, тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости (количество оборотов) оборотных средств показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год).

Чем выше при данных условиях коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Коэффициент оборачиваемости (K_o) вычисляется по формуле:

Коэффициент загрузки характеризует размер оборотных средств, израсходованных для получения продукции стоимостью в 1 рубль.

Уменьшение коэффициента загрузки оборотных средств показывает экономию оборотных средств вследствие ускорения их оборачиваемости.

Коэффициент загрузки (K_z) вычисляется по формуле:

Число дней в отчетном периоде (D) равняется 365 календарным дням.

4. Использование результатов анализа хозяйственно-финансовой деятельности организации в управлении организацией

Анализ общей эффективности хозяйственной деятельности организации — прерогатива ее высшего управленческого звена. Эффективность (неэффективность) частных управленческих решений, связанных, например, с определением цены продукта, размера партии закупок сырья и материалов или поставок продукции, заменой оборудования или технологии, должны пройти оценку с точки зрения общего успеха организации, характера ее экономического роста и роста общей эффективности. В этой связи важно

определить аспекты эффективности и интенсификации производства, провести сравнительную оценку вариантов экономического развития организации.

Экономический анализ может рассматриваться с различных точек зрения:

- как метод познания экономических процессов и явлений;
- как наука, т.е. система определенных знаний;
- как самостоятельная функция в системе управления организацией;
- как процесс сбора и обработки экономической информации в ходе принятия управленческих решений;
- как искусство получения нового знания об объекте анализа и т.д.

Основными задачами экономического анализа в системе управления организацией являются:

- оценка хозяйственной ситуации;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;
- выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Результаты анализа способствуют росту осведомленности администрации организации и других пользователей экономической информации — субъектов анализа — о состоянии интересующих их объектов. Цели субъектов анализа могут быть различными, но главная — получение небольшого числа ключевых показателей, позволяющих дать точную оценку текущего состояния объекта и перспектив его развития. В приведенной ниже таблице дана примерная характеристика (по группам) целей и интересов субъектов анализа — участников коммерческого дела.

Субъектами анализа выступают прежде всего внешние и внутренние пользователи информации, непосредственно заинтересованные в результатах деятельности организации, собственники средств организации; заимодавцы (банки и прочие); поставщики; клиенты (покупатели); налоговые органы; персонал и руководство организаций. Каждый субъект анализа изучает информацию исходя из своих интересов. Так, собственникам необходимо определить увеличение (уменьшение) доли собственного капитала и оценить эффективность использования ресурсов администрацией организации; заимодавцам — целесообразность продления кредита, условия кредитования, гарантии возврата кредита; потенциальным собственникам и инвесторам — выгодность помещения в организацию своих капиталов и т.д. Следует отметить, что только руководство (администрация) организации может углубить анализ отчетности, используя данные учета в рамках управленческого анализа.

Тема 8. Потенциал организации и его оценка

1. Понятие потенциала организации
2. Подходы к оценке и аспекты расчетов потенциала организации

3. Формирование конкурентных преимуществ организации

1. Понятие потенциала организации

Важнейшая задача стратегического планирования в условиях рынка – обеспечить предприятию (фирме) возможности достижения необходимого преимущества перед другими конкурентами путем использования самых эффективных средств. Те предприятия и компании, которые планируют и поддерживать высокий потенциал своего развития, как показывает опыт зарубежных стран, устойчиво оказываются сильными, прибыльными и уважаемыми в мировом деловом сообществе. Чтобы фирма могла установить собственный долгосрочный конкурентный цикл развития, она должна расти быстрее, чем повышается потенциал ее основных конкурентов.

Под потенциалом предприятия принято понимать совокупность показателей или факторов, характеризующих его силу, источники, возможности, средства, запасы, способности, ресурсы и многие другие производственные резервы, которые могут быть использованы в экономической деятельности. Потенциал любого предприятия оказывает наибольшее влияние не только на конечные результаты всякой его деятельности, но и на пределы экономического роста и структурного развития всей организации.

Выбор направления или стратегии развития потенциала предприятия зависит в основном от состава, структуры и качества имеющихся экономических ресурсов, уровня конкурентоспособности производимых работ и услуг, существующего положения на рынке и предстоящих целей, например, выйти в лидеры, закрепиться среди конкурентов, избежать банкротства и т.п.

В современных рыночных отношениях все экономические ресурсы, составляющие основу развития потенциала любого предприятия или организации, как общепринято, подразделяются на две большие категории — материальные и людские и четыре основных вида – земля, труд, капитал и предпринимательские способности.

Идентифицируя наличие ресурсов с понятием «потенциал», выделяем трудовой, технический, организационный, имущественный, финансовый и прочие потенциалы, которые определяют способность предприятия достигать поставленные перед ним цели. Наличие любого вида потенциала и его использование определяет в той или иной степени результат деятельности предприятия. Способность развития социально-экономической системы, как правило, отождествляется с понятием «экономический потенциал».

Экономический потенциал трактуется по-разному – от чрезвычайно узкого его понимания как годового объема производства продукции до таких всеобъемлющих категорий, как социально-экономическая система.

Экономический потенциал является многоуровневым и многоаспектным объектом исследования, то есть по признаку обособления производительных сил экономический потенциал можно разделить на потенциал страны, потенциал отрасли, потенциал региона, потенциал предприятия. Экономический уровень, отличается составом и размерами обособления ресурсов, которые определяются спецификой производства и спросом на продукцию.

Экономический потенциал – совокупная способность производить продукцию различного назначения оказывать услуги населению. Экономический потенциал зависит от количества трудовых ресурсов, качества их профессиональной подготовки, объёма производственных мощностей предприятия, отраслей, а также степени развития отраслей производственной сферы, достижений науки и техники, ресурсов.

Существуют два направления исследования экономического потенциала как объекта. С одной стороны, экономический потенциал рассматривается как совокупность ресурсов хозяйствующего субъекта (ресурсной направление). В этом случае оценка экономического потенциала сводится к определению стоимости доступных ресурсов (активов).

Активы представляют собой совокупность финансовых и нефинансовых ресурсов, а также отвлеченные средства (дебиторская задолженность). С другой стороны, способность хозяйствующего субъекта осваивать, перерабатывать имеющиеся у него ресурсы для удовлетворения общественных потребностей считается экономическим потенциалом (результативное направление). Такая способность определяется наличием трудового, технического, организационного потенциала и непременно устойчивостью финансового положения) предприятия. При этом оценка величины экономического потенциала сводится к оценке максимального количества благ, которое хозяйствующий субъект способен произвести при данном количестве и строении ресурсов.

Обобщив эти направления, с точки зрения действующего предприятия можно сказать, что экономический потенциал – это способность предприятия к дальнейшей его деятельности, основанная на наличии ресурсов. Эту способность предприятие реализует, используя резервы. Ресурсы, как и резервы, определяются различными измерителями: трудовыми, натуральными, стоимостными. Ресурсы и резервы в стоимостном измерении представляют собой активы, капитал и обязательства. Таким образом, потенциальные возможности предприятия определяются наличием ресурсов и возможностью использования резервов.

2. Подходы к оценке и аспекты расчетов потенциала организации

Выбор наиболее важных ресурсов из их большого числа представляет собой сложную задачу. Главная трудность анализа состава производственного потенциала заключается в том, что все его элементы

функционируют одновременно и в совокупности, следовательно, закономерности развития потенциала могут быть раскрыты не как отдельно взятые его составляющие, а как только их сочетание.

Минимально количество элементов производственного потенциала предприятия, обеспечивающих функционирование предприятия включающих в себя:

- основные производственные фонды;
- промышленно-производственный персонал;
- технологии;
- энергетические ресурсы;
- информацию.

Характеристика орудий труда всегда адекватна характеру производимой продукции. Таким образом, орудия труда в полной мере отвечают системным требованиям производственного потенциала предприятия, именно поэтому основные производственные фонды являются элементом производственного потенциала. Орудия труда взаимодействуют с живым трудом, а это значит, что техника требует соответствующих квалифицированных кадров для её обслуживания, а также для перемен в технологии и организации производства.

Технология не является вещественным элементом производства, но она материализуется в системе средств труда, а следовательно должна учитываться в качестве технологического ресурса предприятия.

Характер товара имеет также информация, она является необходимым условием любой производственной деятельности, следовательно, она является частью производственного потенциала. В производственных процессах информация выполняет функцию регулирования потребления ресурсов и замещение одних видов ресурсов другими. В этом состоит особенность взаимодействия информации, как элемента производственного потенциала, с другими его элементами.

Величина производственного потенциала представляет собой характеристику материальных условий обновления продукции и повышения ее качества. Она может быть основой для прогнозирования объемов промышленного производства. Сочетание величины потенциала с конечными результатами функционирования дает представление о степени использования производственных ресурсов и резервов повышения эффективности производства.

В то же время элементы потенциала значительно отличаются друг от друга не только по содержанию, но и по форме. В связи с этим разнообразны и единицы их измерения. Однако универсальным и измерительным измерителем производственного потенциала является стоимость его элементов.

Сопоставимость показателей потенциала в денежной оценке позволяет выявить его структуру, его динамику, а также тенденцию дифференциации элементов, следовательно, эффективность их использования.

В этом случае сумма стоимостей элементов потенциала будет характеризовать величину всего производственного потенциала предприятия.

1) элемент потенциала - «основные производственные фонды»: стоимость основных производственных фондов представляет собой сумму среднегодовой (балансовой) их стоимости и затрат на их модернизацию;

2) элемент - «промышленно-производственный персонал»: стоимость этого элемента включает в себя сумму фонда заработной платы промышленно-производственного персонала, фонда материального поощрения, затрат на обучение кадров, расходы, связанные с переподготовкой кадров, затраты на повышение квалификации промышленно-производственного персонала;

3) элемент потенциала - «энергетические ресурсы»: стоимость затрат на электроэнергию кроме производственной электроэнергии;

4) элемент - «технологии»: при стоимостном расчете этого элемента принимают во внимание технологической себестоимости производства изделий (деталей);

5) элемент - «информация»: стоимость информационного элемента производственного потенциала включает в себя затраты на содержание информационной службы на предприятии и затраты на систему информационного обеспечения.

Таким образом, имея стоимость каждого элемента потенциала предприятия, можно рассчитать общую его величину путем сложения стоимостей перечисленных элементов.

Далее необходимо определить в процентном отношении долю каждого элемента в суммарной стоимости производственного потенциала.

3. Формирование конкурентных преимуществ организации

Конкурентное преимущество (КП) — это положение фирмы на рынке, позволяющее ей преодолевать силы конкуренции и привлекать покупателей. КП создаются уникальными осязаемыми и неосязаемыми активами, которыми владеет предприятие, теми стратегически важными для данного бизнеса сферами деятельности, которые позволяют побеждать в конкурентной борьбе. Основой конкурентных преимуществ, таким образом, являются уникальные активы предприятия либо особая компетентность в сферах деятельности, важных для данного бизнеса. Конкурентные преимущества, как правило, реализуются на уровне стратегических единиц бизнеса и составляют основу деловой (конкурентной) стратегии предприятия.

Формирование конкурентных преимуществ предприятия происходят за счет выбора правильной деловой стратегии, основой которой, непосредственно, являются эти самые преимущества.

Под деловой стратегией (бизнес-стратегией) понимается стратегия развития бизнес-единицы или стратегия деятельности предприятия на

определенном товарном рынке. Данная стратегия фокусирует внимание на улучшении конкурентной позиции товаров или услуг определенной бизнес-единицы. Совокупность бизнес-стратегий предприятия составляет основу его портфельной (корпоративной) стратегии. Конкурентные преимущества позволяют предприятию иметь рентабельность выше средней для фирм данной отрасли или данного рыночного сегмента (что обеспечивается более высокой эффективностью использования ресурсов) и завоевывать прочные позиции на рынке. Считается, что преимущества предприятия обеспечиваются путем предоставления потребителям благ, имеющих для них большую ценность: за счет реализации продукции по более низким ценам (а может, и, наоборот, по более высоким — для престижной продукции), предложения товаров более высокого качества или с набором услуг.

Существует множество направлений достижения конкурентных преимуществ, или деловых стратегий, но наиболее общими являются:

- лидерство в издержках (себестоимости продукции);
- дифференциация продукции;
- фокусирование (концентрация);
- ранний выход на рынок (стратегия первопроходца).

Абсолютное лидерство в издержках — вариант стратегии, при котором «более низкие по сравнению с конкурентами затраты становятся лейтмотивом всей стратегии». В этом случае компания достигает своей главной цели — абсолютного отраслевого лидерства в издержках — благодаря применению комплекса специальных экономических мер.

Позиция лидера в издержках обеспечивает компании защиту от воздействия всех пяти выделенных М.Портером конкурентных сил:

- 1) от конкурентов, так как низкие издержки позволяют компании получать прибыль даже тогда, когда соперники терпят убытки;
- 2) от покупателей, так как они способны снизить цены только до уровня менее успешных конкурентов;
- 3) от поставщиков, так как низкие издержки позволяют фирме быть более гибкой при изменении стоимости вводимых ресурсов;
- 4) от угрозы появления новых конкурентов, так как позиция низких издержек создает высокие барьеры на вход в отрасль;
- 5) от субститутов, так как такая позиция создает более благоприятные, чем у соперников условия для конкурирования с субститутами.

В основе следующего базового варианта, выделенного М. Портером, — стратегии дифференциации — лежит идея создания уникального т.е. дифференцированного продукта. Дифференциация может осуществляться по различным критериям, например: по престижу дизайна или брэнда, по используемой технологии производства, по функциональным возможностям, по качеству обслуживания потребителей, по развитой дилерской сети и т.п. Наиболее эффективным вариантом М.Портер считает дифференциацию сразу по нескольким критериям.

Результатом успешного внедрения стратегии дифференциации является, по мнению М. Портера, формирование высокого уровня лояльности

потребителей, который становится основным конкурентным преимуществом компании и позволяет ей достичь прибыли выше среднеотраслевого уровня.

Автор считает, что перечисленные выше меры по реализации первых двух базовых стратегий могут быть успешно использованы в зависимости от поставленных целей и при осуществлении стратегии фокусирования. Она защищает компанию от воздействия конкурентных сил в той же мере и таким же образом, как и использование остальных вариантов базовых стратегий.

Стратегия первопроходца, или раннего выхода на рынок, означает, что фирма первая предлагает на рынок оригинальный товар или услугу. Данная стратегия может обеспечить устойчивое конкурентное преимущество, получение монопольной, сверхвысокой прибыли и достижение быстрого роста фирмы.

Основными особенностями конкурентного преимущества, связанного со стратегией первопроходца, являются следующие:

- данное конкурентное преимущество основано на использовании новшеств — продуктовых, технологических, организационных;
- оно связано со значительным риском, но обеспечивает в случае успеха более высокую прибыль, возможно — сверхприбыль за счет установления монопольных цен;
- его проще завоевать, чем сохранить;
- при использовании новшеств сложно осуществлять планирование, так как в этом случае невозможно воспользоваться прошлым опытом, экстраполировать в будущее установленные в прошлом тенденции.

Инновационные фирмы должны иметь высококвалифицированный персонал, достаточные финансовые ресурсы для создания и вывода новинок на рынок. Такая стратегия присуща либо крупным фирмам, либо, наоборот, небольшим венчурным предприятиям. Следует отметить, что преимущество раннего выхода на рынок может быть связано не только с новой продукцией или технологией, но и с методами сбыта, маркетинга.

Методы маркетинговых исследований используются для оценки идеи новинки, затем при создании опытных образцов продукции проводится тестирование рынка, а развёртыванию коммерческого производства новой продукции предшествует пробный маркетинг, т. е. методы маркетинга трижды используются в процессе создания и вывода на рынок новой продукции. Это позволяет уменьшить коммерческий риск новинки и подготовить рынок к ее появлению.

Тема 9. Экономическая безопасность организации

1. Понятие экономической безопасности организации
2. Показатели экономической безопасности, подходы к их выбору и расчету
3. Использование показателей экономической безопасности в обеспечении функционирования и развития организации

1. Понятие экономической безопасности организации

Первоначально понятие экономической безопасности рассматривалось как обеспечение условий сохранения коммерческой тайны и других секретов предприятия. Такому трактованию экономической безопасности посвящены публикации начала 90-х годов прошлого столетия. Обеспечение экономической безопасности рассматривалось прежде всего как защита информации, чему посвящены многие публикации. Проблему экономической безопасности предприятия в указанном контексте предлагалось решать исходя из предпосылки, что степень надежности всей системы сохранности информации определяется уровнем безопасности самого слабого ее звена, которым считается персонал организации.

При определении понятия «экономическая безопасность» стало преобладать мнение, что его содержание отражает такое состояние предприятия, которое обеспечивает способность противостоять неблагоприятным внешним воздействиям. В этой связи экономическая безопасность предприятия стала рассматриваться намного шире — как возможность обеспечения его устойчивости в разнообразных, в том числе и в неблагоприятных условиях, которые складываются во внешней среде, вне зависимости от характера ее влияния на деятельность предприятия, масштаба и характера внутренних изменений. Так, экономическая безопасность предприятия определена как «защищенность его деятельности от отрицательных влияний внешней среды, а также как способность быстро устранить разно вариантные угрозы или приспособиться к существующим условиям, которые не сказываются отрицательно на его деятельности». Такой же точки зрения придерживается В. Забродский, который трактует экономическую безопасность как «количественную и качественную характеристику свойств фирмы, отражающую способность «самовывживания» и развития в условиях возникновения внешней и внутренней экономической угрозы». В соответствии с точкой зрения В. Забродского, экономическая безопасность фирмы определяется совокупностью факторов, отражающих независимость, устойчивость, возможности роста, обеспечения экономических интересов и т.д. Аналогично мнение В. Шлыкова, который рассматривает экономическую безопасность предприятия как «...состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от реальных и потенциальных источников опасности или экономических угроз».

Несколько иное понимание экономической безопасности предприятия приводит В. Тамбовцев, определяя ее как состояние предприятия, которое означает, что вероятность нежелательного изменения каких-либо качеств, параметров принадлежащего ему имущества и затрагивающей его внешней среды невелика (меньше определенного предела). В зависимости от того, какое сочетание параметров жизнедеятельности предприятия является для него желательным, будет меняться и конкретное наполнение понятия «нежелательные изменения». В общем случае к ним относятся те, которые

отдаляют предприятие от его желаемого состояния. Приведенное понимание экономической безопасности предприятия предполагает и практически основывается на признании возможности стабильности внешней среды, с чем нельзя согласиться, поскольку именно изменчивость внешней среды следует рассматривать как ее постоянное состояние, а ее постоянство в течение некоторого времени — как временное состояние

Помимо попыток определить сущность экономической безопасности предприятия, исходя из признания влияния, причем отрицательного, на его деятельность внешней среды, существуют и иные точки зрения по рассматриваемому вопросу. Так, В. Шлыков экономическую безопасность предприятия рассматривает с точки зрения минимизации потерь и сохранения контроля над собственностью. В качестве способов обеспечения экономической безопасности предприятия предлагается построение системы защиты его экономических интересов, в которой основное внимание уделено вопросам борьбы с недобросовестной конкуренцией, обеспечению информационной безопасности и правовой защите интеллектуальной собственности.

Отдельно хотелось бы сказать о подходах к экономической безопасности предприятия, которые можно назвать узкофункциональными. Речь идет о рассмотрении экономической безопасности предприятия с позиции отдельного аспекта его деятельности. Так, высказывается мнение, что важнейшим направлением формирования системы экономической безопасности, в том числе и предприятий, является создание действенного механизма финансовой безопасности. Обосновывается, что учет является одной из основных функций управления, направленной на обеспечение экономической безопасности предприятия, и именно учет исключает возможность прямых хищений без установленных законом последствий, создает информационные условия для осуществления контроля целесообразности и законности использования ресурсов в превентивном, текущем и следующем режимах и оказывает содействие предотвращению реализации угроз, которые снижают экономическую устойчивость предприятий.

Анализ рассмотренных подходов к проблеме экономической безопасности предприятия позволяет сделать следующие выводы. Экономическая безопасность предприятия складывается из нескольких функциональных составляющих, которые для каждого конкретного предприятия могут иметь различные приоритеты в зависимости от характера существующих угроз. Основным фактором, определяющим состояние экономической безопасности является обладание предприятием устойчивыми конкурентными преимуществами. Эти преимущества должны соответствовать стратегическим целям предприятия. На основании сделанных выводов можно сформулировать собственное определение: Экономическая безопасность предприятия – это наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового,

технико-технологического потенциалов и организационной структуры предприятия его стратегическим целям и задачам.

2. Показатели экономической безопасности, подходы к их выбору и расчету

Неотъемлемым элементом исследования экономической безопасности предприятия является выбор ее критерия. Под критерием экономической безопасности предприятия понимаются признак или сумма признаков, на основании которых может быть сделан вывод о том, находится ли предприятие в экономической безопасности или нет. Такой критерий должен не просто констатировать наличие экономической безопасности предприятия, а и оценивать ее уровень.

Для этого целесообразно исследовать показатели финансовой устойчивости, безубыточности и ликвидности предприятия. В экономической литературе уже предпринимались попытки количественной оценки уровня экономической безопасности предприятия, что привело к появлению нескольких подходов к оценке уровня экономической безопасности предприятия. Так, известен индикаторный подход, при котором уровень экономической безопасности определяется с помощью так называемых индикаторов.

Индикаторы рассматриваются как пороговые значения показателей, характеризующих деятельность предприятия в различных функциональных областях, соответствующие определенному уровню экономической безопасности. Оценка экономической безопасности предприятия устанавливается по результатам сравнения (абсолютного или относительного) фактических показателей деятельности предприятия с индикаторами.

Существует и иной подход к оценке уровня экономической безопасности предприятия, который может быть назван ресурсно-функциональным. В соответствии с этим подходом оценка уровня экономической безопасности предприятия осуществляется на основе оценки состояния использования корпоративных ресурсов по специальным критериям. При этом в качестве корпоративных ресурсов рассматриваются факторы бизнеса, используемые владельцами и менеджерами предприятия для выполнения целей бизнеса. В соответствии с ресурсно-функциональным подходом наиболее эффективное использование корпоративных ресурсов, необходимое для выполнения целей данного бизнеса, достигается путем предотвращения угроз негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия и достижения следующих основных функциональных целей экономической безопасности предприятия:

- обеспечение высокой финансовой эффективности работы предприятия, его финансовой устойчивости и независимости;
- обеспечение технологической независимости предприятия и достижение высокой конкурентоспособности его технологического потенциала;

- высокая эффективность менеджмента предприятия, оптимальность и эффективность его организационной структуры;
- высокий уровень квалификации персонала предприятия и его интеллектуального потенциала, эффективность корпоративных НИОКР;
- высокий уровень экологичности работы предприятия, минимизация разрушительного влияния результатов деятельности на состояние окружающей среды;
- качественная правовая защищенность всех аспектов деятельности предприятия;
- обеспечение защиты информационной среды предприятия, коммерческой тайны и достижение высокого уровня информационного обеспечения работы всех его служб;
- обеспечение безопасности персонала предприятия, его капитала, имущества и коммерческих интересов.

В.В. Шлыковым предложено использовать для оценки экономической безопасности предприятия подход, отражающий принципы и условия программно-целевого управления и развития. В соответствии с этим подходом оценка экономической безопасности предприятия основывается на интегрировании совокупности показателей, определяющих экономическую безопасность. При этом используется несколько уровней интеграции показателей и такие методы их анализа, как кластерный и многомерный анализ. Такой подход отличается высокой степенью сложности проводимого анализа с использованием методов математического анализа. И если его использование в исследовательской области позволяет получить достоверные результаты оценки уровня экономической безопасности предприятия, то в практической деятельности предприятий это весьма затруднительно. К тому же — и это отмечает В.В. Шлыков — очень сложной является «оценка устойчивости совокупного интегрального показателя при заданной области его изменения».

Предложенный автором подход к оценке устойчивости совокупного интегрального показателя позволяет оценить уровень экономической безопасности предприятия, но, скорее, с позиции математика, а не менеджера.

Исходя из результатов анализа наиболее известных подходов к оценке уровня экономической безопасности предприятия, можно сделать вывод, что эти подходы весьма сложно использовать для оценки уровня экономической безопасности предприятия в предложенной трактовке. В связи с этим рассмотрим иной подход к выбору критерия определения уровня их экономической безопасности.

Исходя из того, что экономическую безопасность предприятия предложено рассматривать как меру согласования его интересов с интересами субъектов внешней среды, а любой интерес предприятия — как его взаимодействие с субъектами внешней среды, в результате которого предприятие получает прибыль, то тогда логично было бы предположить, что критерием экономической безопасности предприятия является

получаемая в результате взаимодействия с субъектами внешней среды прибыль, которой предприятие может уже распоряжаться по своему усмотрению, т.е. чистая прибыль. При отсутствии прибыли или, более того, убытках, нельзя говорить о соблюдении интересов предприятия и, следовательно, о том, что предприятие находится в экономической безопасности. Напротив, в этом случае перед предприятием реально стоит угроза банкротства. Таким образом, предлагаемый подход к выбору критерия экономической безопасности предприятия базируется на получении предприятием прибыли.

Прибыль предприятия — ее абсолютная величина или результаты ее соотношения с затраченными ресурсами — может рассматриваться в качестве предпосылки для заключения об экономической безопасности предприятия.

На основании анализа прошедших периодов технико-экономических показателей предприятия возможно заблаговременно сигнализировать о грозящей опасности и предпринимать меры по её предупреждению. Важно подчеркнуть, что наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим.

3. Использование показателей экономической безопасности в обеспечении функционирования и развития организации

Одним из наиболее значимых элементов системы безопасности предприятия является механизм ее обеспечения, который представляет собой совокупность законодательных актов, правовых норм, побудительных мотивов и стимулов, методов, мер, сил и средств, с помощью которых обеспечивается достижения целей безопасности и решения стоящих задач.

Системный подход к формированию механизма обеспечения экономической безопасности предприятия предполагает, что необходимо учитывать все реальные условия его деятельности, а сам механизм должен иметь четко очерченные элементы, схему их действия и взаимодействия. Структура механизма обеспечения экономической безопасности предприятия состоит из нескольких блоков, одновременное действие которых призвано обеспечить достаточную для расширенного воспроизводства капитала предприятия прибыль, получаемую в результате соблюдения интересов предприятия, т.е. в результате взаимодействия предприятия с субъектами внешней среды. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия может иметь различную степень структуризации и формализации.

Действие механизма обеспечения экономической безопасности предприятия призвано организационно оформить взаимодействия предприятия с субъектами внешней среды.

Результатом функционирования этого механизма является поступление необходимых для организации процесса производства ресурсов и информации в соответствии с системой приоритетных интересов предприятия, минимизация затрат на приобретение ресурсов в необходимом количестве и должного качества.

Основное назначение механизма обеспечения экономической безопасности предприятия заключается в создании и реализации условий, обеспечивающих экономическую безопасность предприятия. Эти условия определены исходя из критерия экономической безопасности и ее уровня.

Действие механизма должно быть направлено на обеспечение экономической безопасности в деятельности предприятия, как в настоящее время, так и на перспективу. Если в первом случае доминируют такие условия обеспечения экономической безопасности, как минимизация затрат и расширение сферы использования услуг предприятий инфраструктуры, то во втором — это адаптация к нововведениям, расширение производства и его диверсификация.

Каждое из этих условий обеспечения экономической безопасности предприятия нельзя рассматривать изолированно, они тесно взаимосвязаны. Так, минимизацию затрат торгового предприятия только до определенного уровня можно обеспечить на основе усилий организационного характера, обеспечивающих соблюдение режима экономии ресурсов, изменение системы организации бизнес-процессов, высвобождение и реализацию излишних запасов и т.п. По достижению такого уровня необходимо внедрение новой техники и технологии, обеспечивающих значительное снижение затрат на доставку, хранение и реализацию товаров.

Реализация каждого из предложенных условий обеспечения экономической безопасности предприятия возможна либо с использованием мер организационного характера, которые, как правило, не нуждаются в инвестиционной поддержке (либо она незначительна), либо с привлечением определенного объема инвестиций. В первом случае речь идет о некапиталоемком создании условий обеспечения экономической безопасности предприятия, во втором — создание условий следует считать капиталоемким.

Понятно, что при недостатке прибыли предприятия должны в первую очередь реализовывать те условия обеспечения их экономической безопасности, которые не требуют инвестиционной поддержки. И только после завершения реализации некапиталоемких мероприятий по обеспечению экономической безопасности предприятия должны приступать к реализации условий, требующих инвестиционной поддержки.

Минимизация затрат предприятия рассматривается как комплексное понятие, включающее минимизацию постоянных и переменных издержек на реализацию продукции. Повышенное внимание к переменным издержкам обусловлено также их ролью в получении прибыли, реализующейся посредством эффекта производственного рычага. Минимизацию затрат предприятия предлагается обеспечить посредством повышения

эффективности использования ресурсов и устранения несоответствий в использовании ресурсов. В самом общем виде эти несоответствия сводятся к следующему: объемы поступающих ресурсов не соответствуют либо потребностям в них, либо объему продаж предприятия. Если первый вид несоответствий в использовании ресурсов характерен для материальных, информационных ресурсов, т.е. ресурсов, поступающих на предприятие периодически, то второй — чаще встречается в использовании таких ресурсов, как трудовые ресурсы и оборотные средства, которыми предприятие располагает в течение определенного периода времени.

Соблюдение интересов предприятия требует постоянного развития его производственного потенциала посредством реализации нововведений технического и организационного характера. Доминирующим критерием отбора нововведений является оценка нововведений с позиции востребованности реализуемой продукции предприятия потребителями, поскольку такая востребованность в значительной мере связана с интересами предприятия.

Одним из направлений, обеспечивающих экономическую безопасность предприятия, является расширение сферы использования услуг инфраструктуры рынка.

Система экономической безопасности предприятия и механизм ее обеспечения предусматривают решение задач экономической безопасности не только специально созданным подразделением, а при активном участии всех отделов и служб предприятия в пределах возложенных на руководителей структурных подразделений обязанностей по проблемам безопасности.

Таким образом, главная роль в обеспечении экономической безопасности предприятия принадлежит его персоналу, кадровый потенциал или ресурс — это основной ресурс предприятия. Только он может приносить прибыль, но одновременно персонал является источником всех внутренних угроз экономической безопасности, и, в конечном счете, залог успеха любых управленческих инноваций — это лояльность и мотивированность сотрудников.

2.Методические указания по выполнению лабораторных работ

Лабораторная работа №1

Анализ основных экономических показателей деятельности ОАО

«Вымпел»

Используя данные отчетности ОАО «Вымпел» произвести пересчет основных показателей хозяйственно-финансовой деятельности ОАО «Вымпел» в сопоставимые цены с учетом индекса инфляции по Оренбургской области. Показатели привести в сопоставимый вид с учетом индексов потребительских цен на товары и платные услуги по Оренбургской области $Y=105,68$ и $Y=106,3$.

Результаты расчетов внести в таблицу 1.1

Таблица 1.1 – Пересчет основных показателей хозяйственно-финансовой деятельности ОАО «Вымпел» в сопоставимые цены с учетом индекса инфляции по Оренбургской области, тыс.руб.

Показатели	Фактические			Сопоставимые	
	201_г.	201_г.	201_г.	201_г.	201_г.
Выручка от продажи продукции					
Себестоимость проданной продукции					
Валовая прибыль					
Коммерческие расходы					
Управленческие расходы					
Прибыль от продаж					
Доходы от участия в других организациях					
Проценты к получению					
Проценты к уплате					
Прочие доходы					
Прочие расходы					
Прибыль до налогообложения					
Текущий налог на прибыль					
Чистая прибыль					

*- показатели приведены в сопоставимый вид с учетом индексов потребительских цен на товары и платные услуги по Оренбургской области Y=105,68 и Y=106,3

На основании данных таблицы 1.1 внести в таблицу значения основных экономических показателей ОАО «Вымпел» и рассчитать следующие показатели таблицы 1.2:

рентабельность продаж;
 чистая рентабельность;
 производительность труда (годовая выработка продукции в расчете на одного работника)
 показатели динамики основных экономических показателей – абсолютное отклонение и темпы роста

Таблица 1.2 – Основные экономические показатели ОАО «Вымпел»

Показатели	201_ г.	201_ *г.	201_ * г.	Абсолютное отклонение (+;-), тыс.руб.		Темп роста, %	
				201_ г. от 201_ г.	201_ г. от 201_ г.	201_ г. к 201_ г.	201_ г. к 201_ г.
Выручка от продажи продукции, тыс.руб.							
Себестоимость проданной продукции, тыс.руб.							
Валовая прибыль, тыс.руб.							
Рентабельность продаж, %						-	-
Коммерческие расходы, тыс.руб.							
Управленческие расходы, тыс.руб.			-	-	-	-	-
Прибыль от продаж, тыс.руб.							
Доходы от участия в других организациях, тыс.руб.			-	-	-	-	-
Проценты к получению, тыс.руб.							
Проценты к уплате, тыс.руб.							
Прочие доходы, тыс.руб.							
Прочие расходы, тыс.руб.							
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.							
Текущий налог на прибыль, тыс.руб.							
Чистая прибыль, тыс.руб.							
Чистая рентабельность, %						-	-
Среднесписочная численность работников, чел.	205	208	221				
Производительность труда, руб.							

На основании данных таблицы 1.2 провести анализ основных экономических показателей деятельности ОАО «Вымпел». Следует охарактеризовать динамику выручки и основные причины, обусловившие ее характер (например, сокращение поставок продукции отдельным контрагентам);

динамику себестоимости продукции и ее влияние на динамику суммы полученной предприятием валовой прибыли;

динамику прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли с объяснением причин, вызвавших эту динамику;

динамику среднесписочной численности работников, производительности труда.

Лабораторная работа №2

Анализ основных фондов и оборотных средств организации.

Задание 1. Изучить методику расчета показателей

Полная первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов Φ_6 включает стоимость (цену) приобретения данного вида оборудования (или постройки) зданий, сооружений $\mathcal{C}$, транспортные расходы по доставке оборудования от изготовителя к месту установки (включая тариф на перевозку и стоимость погрузочно-разгрузочных работ) P_T , а также стоимость строительно-монтажных работ на месте эксплуатации (фундамент, монтаж, наладка и т.п.) C , $\Phi_6 = \mathcal{C} + P_T + C$.

Выражается в ценах, действовавших в момент приобретения (строительства) данного объекта, и служит базой для определения амортизационных сумм.

Первоначальная стоимость основных фондов за вычетом износа — остаточная стоимость основных фондов, отражающая реально сохранившуюся стоимость по истечении определенного периода их эксплуатации и отчисления соответствующих амортизационных сумм за весь прошедший период службы данного объекта основных фондов.

Восстановительная стоимость основных фондов — стоимость их воспроизводства в условиях сегодняшнего дня. Восстановительная стоимость определяется путем переоценки действующих основных фондов с учетом их физического состояния и морального износа и выражается в текущих ценах. Порядок переоценки различных видов основных фондов (или отдельных элементов) устанавливает статистический орган.

Остаточная стоимость определяется как разность между полной балансовой (первоначальной или восстановительной) стоимостью и суммой

износа конкретного вида основных фондов за период их эксплуатации. В расчет принимаются первоначальная стоимость объекта, время нахождения, его в эксплуатации и норма амортизационных отчислений на полное восстановление (реновацию).

Ликвидационная стоимость основных фондов — стоимость реализации изношенных и снятых с производства основных фондов (по цене металлолома или вторсырья).

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (плановая, фактическая) $\bar{\Phi}$ служит базой для исчисления расчетной рентабельности и платы за фонды. Определяется как частное от деления на 12 суммы, полученной путем сложения 1/2 стоимости основных производственных фондов, действующих на 1 января планируемого или отчетного года Φ_1 и на 1 января следующего года Φ_2 , а также балансовой плановой или фактической стоимости этих фондов на каждое 1 -е число остальных месяцев данного (планируемого отчетного) года $\sum_{i=1}^{i=11} \Phi_i$:

$$\bar{\Phi} = \left(\frac{\Phi_1 + \Phi_2}{2} + \sum_{i=1}^{i=11} \Phi_i \right) : 12.$$

Определение средней стоимости основных производственных фондов по периодам внутри года (квартал, полугодие, 9 месяцев) производится путем деления на число месяцев планируемого периода половины величины фондов на 1-е число первого месяца, следующего после окончания периода, а также суммы основных производственных фондов, запланированной на каждое 1-е число остальных месяцев периода.

Стоимость вводимых в действие (выбывающих) основных производственных фондов учитывается в плане в составе основных производственных фондов на 1 -е число месяца, следующего за месяцем, в котором предусматривается ввод в действие (выбытие).

При квартальном планировании стоимость вводимых и выбывающих основных производственных фондов учитывается на 1-е число третьего месяца квартала.

Удельный вес активной части основных производственных фондов $d_{\text{АФ}}$ характеризует прогрессивность структуры основных производственных фондов, отражая долю их активной части (машин, аппаратов, приборов, оборудования и т.п.), в процентах к общей стоимости фондов объединения, предприятия, цеха, участка:

$$d_{\text{АФ}} = \frac{\Phi_a}{\Phi} \cdot 100,$$

где: Φ_a — балансовая стоимость активной части основных производственных фондов;
 Φ — полная балансовая стоимость всех основных производственных фондов. Этот показатель определяется как по действующим, так и по вновь вводимым фондам.

Коэффициент годности основных фондов $q_{гф}$ характеризует их состояние на определенную дату:

$$q_{гф} = \frac{K_{п} - И}{K_{п}}$$

где: $K_{п}$ - первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов;
 $И$ - сумма износа основных фондов за весь период эксплуатации.

Коэффициент обновления основных фондов q_0 определяется делением суммы стоимости годовых вводов основных фондов (по плану, фактически) $\sum \Phi_{ni}$ за каждый год рассматриваемого периода ($i = 1, 2, 3, \dots n$) на стоимость основных фондов Φ_2 , действующих в конце анализируемого периода:

$$q_0 = \frac{\sum \Phi_{ni}}{\Phi_2}.$$

Показатели движения основных фондов

Прирост основных производственных фондов $\Delta \Phi$ определяется разностью между стоимостью вновь введенных Φ_H и выбывших β основных фондов в данном году:

$$\Delta \Phi = \Phi_H - \beta$$

Может быть также определен как разность между общим объемом капитальных вложений в данном году K , суммой средств на возмещение выбытия фондов β и объемами незавершенного строительства на начало N_1 и на конец данного года N_2 :

$$\Delta \Phi = K - \beta - (N_2 - N_1).$$

Коэффициент выбытия основных фондов q_B определяется отношением стоимости выбывших за период основных фондов B к стоимости наличных фондов на начало данного периода Φ_H :

$$q_B = \frac{B}{\Phi_H}$$

Коэффициент прироста основных фондов $q_{пф}$ отражает относительное увеличение основных фондов за счет их обновления:

$$q_{пф} = \frac{(\Phi_H - B)}{\Phi}$$

где: Φ_H — стоимость вновь введенных фондов за данный период;

B — стоимость выбывших за данный период фондов;

Φ — стоимость основных фондов на конец данного периода.

Показатели эффективности использования основных фондов

Фондоотдача — один из обобщающих показателей, характеризующих уровень эффективности использования основных (или основных и оборотных) промышленно-производственных фондов предприятия, объединения, отрасли. В общем виде показатель фондоотдачи отражает количество продукции (национального дохода), производимой на 1 руб. основных (или основных и оборотных) промышленно-производственных фондов. Определяется делением годового объема товарной (валовой) продукции или национального дохода (чистой продукции) на среднегодовую полную балансовую стоимость (без вычета износа) промышленно-производственных основных (или основных и оборотных) фондов данного предприятия (объединения отрасли). В стоимости фондов учитываются собственные и арендуемые фонды. Не учитываются фонды, находящиеся на консервации, и резервные (в пределах нормативов), а также сданные в аренду другим предприятиям. Показатели фондоотдачи рассчитываются для действующих предприятий и для вновь вводимых предприятий (объектов), всей стоимости фондов отдельно на единицу стоимости активной части основных фондов.

Объем продукции на 1 руб. стоимости основных производственных фондов (фондоотдача) по объединению, предприятию, объекту f_B определяется отношением объема выпущенной (товарной, чистой) продукции (или в натуральном выражении) за определенный период (год) B к общей среднегодовой балансовой стоимости основных производственных фондов (предприятия, объединения, цеха) $\bar{\Phi}$:

$$f_B = \frac{B}{\bar{\Phi}}$$

Аналогичные показатели могут рассчитываться относительно стоимости только активной части основных фондов.

При расчете показателей фондоотдачи в стоимости фондов учитываются не только собственные, но и арендуемые фонды. Не учитываются фонды, находящиеся на консервации, и резервные (в пределах нормативов), а также сданные в аренду другим предприятиям.

Фондоемкость продукции f определяется отношением среднегодовой стоимости основных производственных фондов $\bar{\Phi}$ к объему выпущенный за данный период (год) продукции (товарной, валовой, чистой) в денежном или натуральном выражении B , т.е.

Задание 2. Провести анализ состава, динамики и структуры основных средств ОАО «Вымпел» на основе данных форма отчетности «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах», которая детализирует показатели формы отчетности «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о финансовых результатах». Данная форма раскрывает информацию о расходах на НИОКР, о нематериальных активах, наличии и движении основных средствах, незавершенных капитальных вложениях, финансовых вложениях, запасах, дебиторской и кредиторской задолженности, затратах на производство, оценочных обязательствах и государственной помощи на начало и конец отчетного и предыдущего года. Показатели представлены общей суммой и по элементам.

Таблица 1 – Состав основных средств ОАО «Вымпел», тыс. руб.

Показатель	201_г.	201_г.	201_г.	Отклонение (+, -)	
				201_г. от 201_г.	201_г. от 201_г.
Машины и оборудования	83626				
Транспортные средства	5168				
Здания	49702				
Сооружения	21147				
Офисное оборудование	169				
Производственный и хозяйственный инвентарь	1754				
Земельные участки	7899				
Итого	169465				

Таблица 2 – Структура основных средств ОАО «Вымпел», %

Показатель	201_г.	201_г.	201_г.	Отклонение (+, -), 201_г. от 201_г.
Машины и оборудования	136820			

Транспортные средства	5261			
Здания	49702			
Сооружения	75258			
Офисное оборудование	194			
Производственный и хозяйственный инвентарь	3347			
Земельные участки	7899			
Всего	278481			

Задание 3. Рассчитать показатели наличия, состояния и использования основных фондов. Данные по выручке от продажи приведены в таблице 2.

Таблица 2-Выручка от продажи, тыс. руб.

Показатель	201_г.	201_г.	201_г.	Отклонение 201_г. от 201_г.
Выручка от продажи, тыс. руб.	910978	639381	626972	-284006

Таблица 3 – Состояние, движение и эффективность использования основных средств (ОС) в ООО «Вымпел»

Показатель	201_г.	201_г.	201_г.	Отклонение 201_г. от 201_г.
Среднегодовая стоимость ОС, тыс. руб.	169466	223973,5	277875,5	108409,5
Амортизация ОС, тыс. руб.	82078	91427	113739,5	31661,5
Остаточная стоимость ОС, тыс. руб.				
Первоначальная стоимость активной части ОС, тыс. руб.	88794	115437,5	141492	52698
Амортизация активной части ОС, тыс. руб.	41202	47948,5	64081,5	22879,5
Остаточная стоимость активной части ОС, тыс. руб.				
Коэффициент износа ОС				
Коэффициент износа активной части ОС				
Коэффициент годности ОС				

Коэффициент годности активной части ОС				
Удельный вес активной части основных средств в общей совокупности основных средств, %				
Первоначальная стоимость ОС на начало года, тыс. руб.	169466	278481	277270	107804
Первоначальная стоимость ОС на конец года, тыс. руб.	169466	277270	279013	109547
Поступление ОС, тыс. руб.	0	425	3085	22660
Выбытие ОС, тыс. руб.	0	1636	1342	-294
Коэффициент обновления ОС	-			
Коэффициент выбытия ОС	-			
Коэффициент обновления активной части ОС, %				
Коэффициент выбытия активной части ОС, %				
Фондоотдача ОС, руб.				
Фондоотдача активной части ОС, руб.				
Фондоемкость ОС, руб.				
Фондоемкость активной части ОС, руб.				

Задание 4. Используя бухгалтерский баланс рассчитать показатели динамики и структуры оборотных средств организации.

Таблица 2 – Оборотные активы ООО «Вымпел», тыс.руб.

Показатели	201_ г.	201_ г.	201_ г.	Абсолютное отклонение 201_ г. от 201_ г.	Темп прироста 201_ г. к 201_ г., %
Оборотные активы	622 263	574 906	659 998		
Запасы	446 621	474 269	533 794		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	891	389	2043		
Дебиторская задолженность	172 098	95 803	116 405		
Денежные средства и	2 653	2 674	6 922		

денежные эквиваленты					
Прочие оборотные активы	0	834	1771		

Таблица 4 – Структура оборотных активов ООО «Вымпел», %

Показатели	201_ г.	201_ г.	201_ г.	Отклонение 201_ г. от 201_ г.
Оборотные активы				
Запасы				
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям				
Дебиторская задолженность				
Денежные средства и денежные эквиваленты				
Прочие оборотные активы				

В Пояснении к бухгалтерскому балансу раскрывается информация о запасах организации (таблица 5).

Таблица 5 – Динамика запасов ООО «Вымпел», тыс. руб.

Показатели	201_ г.	201_ г.	201_ г.	Отклонение (+, -) 201_ г. от 201_ г.	Темп прироста 201_ г. к 201_ г., %
Сырье, материалы	427267	465604	526620		
Готовая продукция	16007	8559	7115		
Товары для перепродажи	178	106	59		
Запасы	443452	474269	533794		

По данным пояснений к бухгалтерскому балансу можно провести анализ структуры запасов (таблица 4).

Таблица 4 - Структура запасов ООО «Вымпел», %

Показатели	201_ г.	201_ г.	201_ г.	Отклонение (+, -) 2012
Сырье и материалы				
Готовая продукция				
Товары для перепродажи				
Итого				

Задание 2. Используя бухгалтерский баланс рассчитать показатели оборачиваемости оборотных средств организации (таблица 7). Для расчетов также необходимы данные по выручке из другой формы бухгалтерской отчетности - отчета о финансовых результатах.

Таблица 7 – Оборачиваемость оборотных активов ООО «Вымпел»

Показатели	201_ г.	201_ г.	201_ г.	Отклонен
------------	---------	---------	---------	----------

				ие (+,-) 201_ г. от 201_ г.
Выручка, тыс. руб	910978	639381	626972	-284006
Среднегодовые остатки оборотных средств, тыс. руб	650165	598584,5	617452	-32713
Оборачиваемость оборотных активов, обороты				
Продолжительность оборота оборотных активов, дни				

Непосредственное влияние на оборачиваемость оборотных активов в целом оказывает оборачиваемость отдельных их видов. Проведем анализ оборачиваемости запасов (таблице 8)

Таблица 8 – Оборачиваемость запасов ООО «Вымпел»

Показатель	201_ г.	201_ г.	201_ г.	Отклонение (+,-) 201_ г. от 201_ г.
Выручка, тыс. руб	910978	639381	626972	-284006
Среднегодовые остатки запасов, тыс. руб	505947,5	460445	504031,5	-1916
Оборачиваемость запасов, обороты				
Продолжительность оборота запасов, дни				
Доля запасов в общей величине оборотных активов, %	81,31	80,09	76,60	-4,71

Проанализируем изменения в скорости оборота дебиторской задолженности. Результаты расчетов оборачиваемости дебиторской задолженности представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «Вымпел»

Показатели	201_ г.	201_ г.	201_ г.	Отклонение (+,-) 201_ г. от 2010 г.
Выручка, тыс. руб	910978	639381	626972	-284006
Среднегодовые остатки дебиторской задолженности, тыс. руб	137694	133950,5	106104	-31590
Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты				
Период погашения				

дебиторской задолженности, дни				
Доля дебиторской задолженности в общей величине оборотных активов, %	22,13	23,30	16,13	-6,00

Лабораторная работа №3

Задание 1

На основании данных табл. 2 определить среднесписочную, средневзвешенную численность работников и производительность труда.

Таблица 2

Вариант	Объем продукции, руб.								
	Четверг	Пятница	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Понедельник	по плану	фактически
I	2	3	5	6	7	8	9	10	11
I	95	97	93	94	96	95	94	760000	765000
II	8	11	10	9	11	10	12	120000	115000
III	15	14	12	14	15	14	13	110000	113000
IV	54	55	53	52	53	55	56	360000	350000
V	26	25	25	27	28	29	30	280000	285000
VI	75	77	76	75	74	73	77	600000	590000
VII	42	44	45	46	44	42	46	460000	465000
VIII	18	20	21	20	21	22	24	260000	255000

Задание 2

На основании данных табл. 3 определить различными методами производительность труда.

Таблица 3

Вариант	Объем продукции						Численность, чел.	
	В натуральных измерителях, шт.		В стоимостных измерителях, руб.		В трудовых измерителях, нормо-ч		Базисный год	Отчетный год
	Базисный год	Отчетный год	Базисный год	Отчетный год	Базисный год	Отчетный год		
I	2	3	4	5	6	7	8	9
I	200	210	13000	13900	3600	3500	65	60
II	100	110	6500	7100	1800	1700	35	40

III	112	115	7300	7500	2015	1915	45	43
IV	110	120	7200	7400	2000	1990	55	50
V	155	160	10100	11500	2880	2700	47	45
VI	160	165	10500	12000	2880	2780	33	30
VII	180	185	11500	12500	3250	3150	42	45
VIII	135	140	8800	9300	2520	2420	36	38

Задание 3

Исходя из установленной по коллективному договору минимальной тарифной ставки рабочего-повременщика I разряда, рассчитать тарифную сетку по данным табл. 4 при следующих условиях:

1. Норма рабочего времени в днях – 21.
2. Норма рабочего времени в часах – 168.
3. Тарифные ставки рабочего-сдельщика на 20% больше, чем рабочих-повременщиков.

Таблица 4

Вариант	Минимальная часовая тарифная ставка I разряда, руб.	Тарифные коэффициенты по разрядам							
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I	45	1,0	1,11	1,23	1,37	1,52	1,69	1,88	2,00
II	55	1,0	1,21	1,29	1,38	1,54	1,65	1,78	2,00
III	65	1,0	1,13	1,24	1,35	1,50	1,67	1,81	2,00
IV	75	1,0	1,12	1,25	1,34	1,51	1,68	1,84	2,00
V	85	1,0	1,2	1,26	1,36	1,55	1,65	1,87	2,00
VI	95	1,0	1,22	1,27	1,39	1,56	1,66	1,85	2,00
VII	100	1,0	1,18	1,25	1,33	1,57	1,64	1,79	2,00
VIII	105	1,0	1,23	1,24	1,37	1,58	1,66	1,82	2,00

Задание 4

Используя данные задания 3 (рассчитанные тарифные ставки соответствующих разрядов), определить сдельно-премиальный заработок рабочего по данным табл. 5.

Таблица 5

Вариант	Изделия	Разряд рабочего	Разряд работы	Норма времени, ч	Часовая норма выработки, единиц	Объем продукции, единиц	% премии
I	2	3	4	5	6	7	8
I	a)	IV	III	0,2	—	8000	45

	б)		V	—	12	2200	
II	а)	V	VI	0,4	—	2100	50
	б)		IV	—	13	2300	
III	а)	IV	IV	0,7	—	1850	55
	б)		VI	—	25	4400	
IV	а)	VI	V	0,3	—	1100	60
	б)		IV	—	20	600	
V	а)	V	V	0,9	—	1600	65
	б)		III	—	28	4000	
VI	а)	V	VI	0,5	—	3200	40
	б)		IV	—	5	1050	
VII	а)	V	V	0,8	—	1300	50
	б)		VI	—	2	400	
VIII	а)	III	III	0,6	—	1200	60
	б)		IV	—	8	1500	

Задание 5

Используя данные задания 3 (рассчитанные тарифные ставки соответствующих разрядов), определить повременно-премиальный заработок рабочего по данным табл. 6.

Таблица 6

Вариант	Профессия	Разряд рабочего	Отработанное время, ч	% премии	Размер доплат (за условия труда)
<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
I	Аппаратчик	V	160	50	24
II	Ст.аппаратчик	VI	165	55	24
III	Маркировщик	III	170	50	8
IV	Токарь	VI	155	55	—
V	Расточник	IV	160	50	—
VI	Фрезеровщик	V	165	55	—
VII	Наладчик	VII	170	60	8
VIII	Ст. наладчик	VIII	150	60	12

Задание 6

Определить бригадную сдельную расценку, бригадный сдельный заработок и премию, произвести их распределение между членами бригады, исходя из следующих данных:

1. На сборку одного станка установлены нормы времени (нормо-ч): 12 – по III разряду, 30 – по IV, 9 – по V и 5 – по VI разряду.

2. По результатам проведенной аттестации рабочих мест руководителем предприятия по согласованию с профсоюзным комитетом комплексная сдельная расценка повышена на 20%.

3. Бригада за месяц собрала и сдала в ОТК 21 станок.

4. По премиальному Положению бригаде начислена премия в размере 40% за выполнение месячного задания.

5. По коэффициенту трудового участия (КТУ) распределяются сдельный приработок и премия бригады.

6. Данные об отработанном времени каждым рабочим, их разрядах и установленном КТУ приведены в табл. 7, в которую следует вписать остальные результаты расчетов заработной платы работников бригады.

7. Часовые тарифные ставки равны тройным, рассчитанным по федеральному минимуму.

Таблица 7

Разряд рабочего	Часовая тарифная ставка, руб.	Отработанное время, ч	Тарифная зарплата за отработанное время, руб. (гр. 2 x гр. 3)	Установленный КТУ	Тарифная зарплата с учетом КТУ, руб. (гр. 4 x гр. 5)
<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
VI		170		1,1	
V		170		0,9	
IV		160		1,15	
III		140		0,85	

Продолжение табл. 7

Расчетная величина Для распределения, руб.		Сдельный приработок, руб. и коп.	Сдельная зарплата, руб. (гр. 4 + гр. 7)	Сумма премии, руб. и коп.	Всего зарплата за месяц, руб. (гр. 10 + гр. 11)
приработка	премии				
<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>
VI					
V					
IV					
III					

Задание 7 (для всех вариантов)

Рассчитать заработную плату сотрудников малого предприятия по бестарифной системе. Предприятию установлен фонд оплаты труда на месяц в размере 50000 руб. Минимальная заработная плата на предприятии равна 2000 руб. Данные о заработной плате предыдущего периода, отработанном времени и фактическом КТУ представлены в табл. 8.

Таблица 8

Члены коллектива	Средняя заработная плата предыдущего периода, руб.	Отработанное время, ч	КТУ
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
1. Директор	10000	165	1,3
2. Гл. редактор	8000	160	1,25
3. Редактор	7500	165	1,2
4. Бухгалтер	7000	155	0,98
5. Курьер	3000	165	1,05

Задание 8

Рассчитать фонд заработной платы работников бюджетной организации федерального подчинения за квартал. Тарифная ставка I разряда равна утвержденной правительством на момент выполнения задания и в течение квартала не изменяется (см. табл. 9).

Таблица 9

Варианты	Наименование должностей	Кол-во работников, чел.	Присвоенный разряд ЕТС	Установленные Надбавки к окладу, %
1	Директор	1	17	30
	Гл. бухгалтер	1	16	25
	Бухгалтер	4	9-2 чел., 8-2 чел.	20
	Экономист	5	10-2 чел., 11-3 чел.	15
	Юрист	1	14	20
2	Директор	1	17	20
	Гл. бухгалтер	1	16	15
	Бухгалтер	3	8-2 чел., 9-1 чел.	15
	Зав. буфетом	1	15	10
	Буфетчицы	15	7-5 чел., 9-7 чел., 11-3 чел.	—
3	Директор	1	16	25
	Бухгалтер	2	11	15
	Гл. редактор	1	15	25
	Редактор	10	8-5 чел., 10-5 чел.	15
	Курьер	2	2	10
4	Директор	1	16	30
	Бухгалтер	1	11	15

	Учитель мл. кл.	4	8-2 чел., 10-1 чел., 11-1 чел.	20
	Учитель по предметам	10	12-3 чел., 13-4 чел., 14-3 чел.	25
	Технический работник	2	6	15
5	Директор	1	16	30
	Гл. бухгалтер	1	12	25
	Бухгалтер	1	11	15
	Ст.	4	10	20
	метеоролог	4	9-2 чел., 8-2 чел.	15
6	Метеоролог			
	Директор	1	15	20
	Гл. экономист	1	13	15
	Экономист	1	10	10
	Рыбовод	5	8-3 чел., 10-2 чел.	15
7	Лаборант	6	4-3 чел., 5-3 чел.	10
	Управляющий	1	15	30
	Зав. складом	1	6	20
	Товаровед	10	9-3 чел., 10-4 чел., 11-3 чел.	15
		1	11	15
8	Юрисконсульт	1	3	10
	Секретарь			
	Ген. директор	1	16	30
		1	8	20
	Администратор	2	10	20
	Бухгалтер	2	12-1 чел., 13-1 чел.	20
	Конструктор	5	10-2 чел., 11-3 чел.	15
	Художник			

Задание 9

Определить плановый фонд заработной платы работников предприятия при следующих условиях.

На фирме работают:

1) рабочие-сдельщики, для которых планируемая трудоемкость производственной программы распределяется по видам и сложности работ (см. табл. 10).

Таблица 10

Виды работ	Квалификационные разряды				
	III	IV	V	VI	VII
Станочные работы на металлообрабатывающих станках, нормо-ч	135	620,0	795,5	1050,0	760,0
Слесарные работы, нормо-ч		110,7	92,8	125,6	
Тарифные коэффициенты	1,2	1,36	1,54	1,75	1,8

В коллективном договоре предприятия утверждена часовая тарифная ставка I разряда, равная 50 руб., средний процент премии – 45%, дополнительная заработная плата – 15% к основной;

2) рабочие-повременщики (см. табл. 11).

Таблица 11

Численность рабочих-повременщиков, чел.	Разряд	Тарифный коэффициент
10	II	1,1
15	III	1,2
25	IV	1,36
12	V	1,54
20	VI	1,75

В коллективном договоре предприятия утверждена часовая тарифная ставка I разряда, равная 40 руб., средний процент премии – 30%, дополнительная заработная плата – 15% к основной, плановый фонд времени одного рабочего – 1680 ч;

3) руководители и специалисты (см. табл. 12).

Таблица 12

Наименование должностей	Кол-во чел.	Оклад по штатному расписанию, руб.	% премии к окладу	Доплаты за выслугу лет, %
Директор предприятия	1	15000	50	20
Зам. директора	2	12000	– « –	20
Главный бухгалтер	1	11000	– « –	20
Бухгалтер	3	10000	– « –	15
Экономист	1	10500	– « –	15
Экономист по труду	1	10500	– « –	15
Начальник цеха	1	13000	– « –	15
Технолог	1	11500	– « –	15
Производственный мастер	3	11700	– « –	15

В коллективном договоре предприятия оклады руководителей и специалистов в плановом году увеличиваются на 30%, а доплаты за выслугу лет – на 50%.

3.Методические указания по проведению семинарских занятий

3.1 Семинарское занятие № 1 (2 ч)

Тема: «Организация-основное звено экономики»

3.1.1 Вопросы к занятию:

1. Сферы и подразделения экономики
2. Сферы экономики
3. Отрасли экономики
4. Межотраслевые комплексы
5. Секторы экономики
6. Структурная перестройка экономики
7. Особенности и направления структурной перестройки в России
8. Тенденции развития промышленности
9. Структурные изменения в агропромышленном комплексе
10. Совершенствование воспроизводственной структуры экономики
11. Региональные аспекты структурной перестройки
12. Предпринимательство и предприятие
13. Предпринимательская деятельность
14. Понятие юридического лица
15. Предпринимательство и бизнес
16. Предприятие
17. Типы предприятий
18. Классификация по виду и характеру деятельности
19. Классификация по размерам предприятия
20. Классификация по формам собственности
21. Классификация по принадлежности капитала
22. Классификация по организационно-правовым формам
23. Объединения предприятий
24. Финансово-промышленные группы

3.2 Семинарское занятие № 2 (4 ч)

Тема: «Производственный процесс и структура организации»

3.1.1 Вопросы к занятию:

1. Производственная структура предприятия
2. Элементы производственной структуры
3. Специализация цехов
4. Функциональные подразделения предприятия
5. Факторы, влияющие на производственную структуру
6. Типы промышленного производства
7. Единичное производство
8. Серийное производство
9. Массовое производство
10. Организация производственного процесса
11. Принципы рациональной организации
12. Содержание производственного процесса
13. Классификация производственных процессов
14. Производственный цикл

15. Структура цикла
16. Продолжительность цикла
17. Конструкторская подготовка производства
18. Задачи конструкторской подготовки
19. Этапы конструкторской подготовки
20. Технологическая подготовка производства
21. Этапы технологической подготовки
22. Организация технологической подготовки
23. Технологичность конструкции изделия
24. Методы сравнения технологических процессов
25. Планирование технической подготовки производства
26. План технической подготовки
27. Методы планирования

3.3 Семинарское занятие № 3 (4 ч)

Тема: «Имущество и капитал организации»

3.1.1 Вопросы к занятию:

1. Имущество предприятия
2. Понятие имущества предприятия
3. Состав имущества предприятия
4. Капитал предприятия
5. Собственный и заемный капитал
6. Уставный капитал
7. Размеры уставного капитала
8. Экономическая сущность и воспроизводство основных фондов
9. Экономическая сущность основных фондов
10. Закономерности и показатели воспроизводства основных фондов
11. Состав и классификация основных фондов
12. Классификация фондов по срокам производства, секторам экономики и
13. отраслям
14. Функционально-видовая классификация и структура основных фондов
15. Виды оценки и методы переоценки основных фондов
16. Виды оценки основных фондов
17. Методы переоценки основных фондов
18. Службы оценки имущества
19. Износ и амортизация основных фондов
20. Понятие износа основных фондов
21. Амортизация основных фондов
22. Норма амортизации
23. Методы начисления амортизации
24. Порядок использования амортизационного фонда
25. Показатели использования основных фондов предприятия
26. Анализ показателей использования фондов
27. Система резервов улучшения использования основных фондов

3.4 Семинарское занятие № 4 (4 ч)

Тема: «Оборотные средства организации»

3.1.1 Вопросы к занятию:

1. Элементы оборотных средств
2. Нормируемые и ненормируемые оборотные средства
3. Источники формирования оборотных средств
4. Определение потребности предприятия в оборотных средствах
5. Порядок нормирования
6. Методы нормирования
7. Нормирование материалов
8. Нормирование незавершенного производства
9. Нормирование готовой продукции
10. Анализ использования оборотных средств предприятия
11. Показатели эффективности использования
12. Улучшение использования оборотных средств

3.5 Семинарское занятие № 5 (2 ч)

Тема: «Персонал организации»

3.1.1 Вопросы к занятию:

1. Персонал предприятия
2. Категории производственного персонала
3. Профессионально - квалификационная структура персонала
4. Планирование численности и состава персонала
5. Показатели динамики и состава персонала
6. Организация труда на предприятии
7. Производительность труда
8. Мотивация производительного труда
9. Нормирование труда
10. Виды норм
11. Методы нормирования
12. Тарификация труда
13. Ставки первого разряда
14. Тарифная сетка
15. Материальное стимулирование труда
16. Формы заработной платы
17. Системы повременной заработной платы
18. Системы сдельной заработной платы
19. Надбавки и доплаты
20. Должностные оклады
21. Участие в прибыли предприятия
22. Рынок труда, занятость, безработица

3.6 Семинарское занятие № 6 (10 ч)

Тема: «Производственная программа, производственная мощность и издержки организации»

3.1.1 Вопросы к занятию:

1. Формирование хозяйственной стратегии
2. Предпосылки формирования стратегии
3. Типы хозяйственных стратегий
4. Выбор типа хозяйственной стратегии
5. Этапы разработки хозяйственной стратегии предприятия
6. Составление прогноза
7. Анализ внешней среды
8. Прогнозирование сбыта
9. Товарная стратегия предприятия. План производства и реализации
10. продукции
11. Условия формирования товарной стратегии
12. Формирование ассортимента
13. Планирование нового продукта
14. План реализации продукции
15. Производственная программа и производственные мощности
16. предприятия
17. Варианты производственной программы
18. Показатели производственной программы
19. Производственные мощности
20. Проект производственных мощностей
21. Бизнес-план
22. Содержание бизнес-плана
23. Порядок разработки бизнес-плана
24. Понятие и виды затрат предприятия
25. Понятие затрат и издержек производства
26. Виды затрат предприятия
27. Себестоимость продукции
28. Состав и структура затрат, включаемых в себестоимость продукции
29. Группировка затрат по экономическим элементам (смета затрат на
30. производство)
31. Группировка затрат по статьям калькуляции
32. Определение себестоимости продукции
33. Издержки фирмы в микроэкономической теории
34. Общие, средние и предельные издержки
35. Взаимосвязь валовых, средних и предельных издержек

3.7 Семинарское занятие № 7 (8 ч)

Тема: «Результаты хозяйственно-финансовой деятельности организации и их показатели»

3.1.1 Вопросы к занятию:

1. Источники финансовых ресурсов

2. Направления использования денежных средств
3. Финансовая служба предприятия
4. Выручка, доходы и прибыль предприятия
5. Выручка и прибыль предприятия
6. Показатели прибыли
7. Балансовая прибыль
8. Планирование прибыли и порядок ее распределения на предприятиях
9. различных организационных форм
10. Методы планирования прибыли
11. Принципы распределения прибыли
12. Распределение прибыли на предприятиях различных организационных форм
13. Налоги и платежи, вносимые предприятиями в бюджет и во внебюджетные фонды
14. Виды налогов
15. Налог на прибыль
16. Налог на имущество предприятия
17. Плата за ресурсы
18. Косвенные налоги
19. Платежи во внебюджетные фонды
20. Финансовый план предприятия
21. Структура финансового плана
22. Взаимосвязь доходов и расходов
23. Балансовый отчет предприятия
24. Бухгалтерский баланс предприятия
25. Форма бухгалтерского баланса
26. Активы и пассивы предприятия
27. Методы оценки статей баланса
28. Значение бухгалтерской отчетности
29. Система показателей эффективности производства и финансового состояния предприятия
30. Понятие эффективности производства
31. Принципы определения экономической эффективности
32. Показатели финансового состояния предприятия

3.8 Семинарское занятие № 8 (10 ч)

Тема: «Потенциал организации и его оценка»

3.1.1 Вопросы к занятию:

1. *Потенциал предприятия*
2. Потенциал коммерческого предприятия
3. Виды потенциалов предприятий
4. Конкурентный потенциал предприятия
5. Потенциал менеджмента предприятия
6. Ресурсный потенциал предприятий
7. Потенциал маркетинга предприятий

8. Сбытовой потенциал предприятий
9. Потенциал поставщика
10. Финансовый потенциал предприятия
11. Потенциал жизненного цикла предприятия
12. Инновационный потенциал предприятия
13. Производственный потенциал предприятия
14. Логистический потенциал предприятия

3.9 Семинарское занятие № 9 (8 ч)

Тема: «Экономическая безопасность организации»

3.1.1 Вопросы к занятию:

1. Сущность и основные понятия
2. Повышение устойчивости бизнеса крупной корпорации
3. Внешние угрозы экономической безопасности корпорации
4. Внутренние угрозы экономической безопасности корпорации
5. Диагностика кризисных ситуаций корпорации.
6. Пороговые значения экономической безопасности. Отношение прогнозируемого спроса на продукцию корпорации и объема производства к величине ее производственных мощностей
7. Доля инновационной продукции во всей продукции корпорации
8. Конкурентоспособность компании и ее продукции на внутреннем и внешнем рынках товаров и услуг
9. Износ основных фондов корпорации
10. Соотношение между приростом разведанных запасов полезных ископаемых и их добычей.
11. Сумма ежегодного обслуживания кредитов
12. Рентабельность продукции и активов
13. Наличие оборотных средств
14. Доля работников, получающих заработную плату ниже прожиточного минимума